

Die Einfuhrzollpolitik der Vereinigten Staaten von Amerika seit Beginn des 20. Jahrhunderts und die deutsche Farbstoffindustrie

Dissertation

vorgelegt der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der
Johannes Gutenberg-Universität in Mainz zur Erlangung des Grades
eines Doktors der Staatswissenschaften (Dr. rer. pol.)

von Dipl.-Volkswirt Helmut Wagemann

1967

Hauptberichterstatter: Prof. Dr. Antonio Montaner

Mitberichterstatter: Prof. Dr. Hans-Otto Lenel

Tag der mündlichen Prüfung: 18. Juli 1967



Digitized by the Internet Archive
in 2026

DIE EINFUHRZOLLPOLITIK DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA SEIT
BEGINN DES 20. JAHRHUNDERTS UND DIE DEUTSCHE FARBSTOFFINDUSTRIE

Dissertation
vorgelegt der

Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät

der

Johannes Gutenberg-Universität
in Mainz

zur Erlangung des Grades eines Doktors
der Staatswissenschaften
(Dr.rer.pol.)

von

Dipl.-Volkswirt Helmut Wagemann



Hauptberichterstatter: Prof. Dr. Antonio Montaner
Mitberichterstatter: Prof. Dr. Hans Otto Lenel

Tag der mündlichen Prüfung: 18. Juli 1967.

I. Allgemeine Einleitung	1
II. Beschreibung der Untersuchungen	2
III. Ergebnisse der Untersuchungen	3
IV. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	4
V. Literaturverzeichnis	5
VI. Anhang	6
VII. Nachwort	7
VIII. Register	8
Meiner Frau	
IX. Danksagung	9
X. Zusammenfassung	10
XI. Schluss	11
XII. Literaturverzeichnis	12
XIII. Anhang	13
XIV. Nachwort	14
XV. Register	15
XVI. Zusammenfassung	16
XVII. Schluss	17
XVIII. Literaturverzeichnis	18
XIX. Anhang	19
XX. Nachwort	20
XXI. Register	21
XXII. Zusammenfassung	22
XXIII. Schluss	23
XXIV. Literaturverzeichnis	24
XXV. Anhang	25
XXVI. Nachwort	26
XXVII. Register	27
XXVIII. Zusammenfassung	28
XXIX. Schluss	29
XXX. Literaturverzeichnis	30
XXXI. Anhang	31
XXXII. Nachwort	32
XXXIII. Register	33
XXXIV. Zusammenfassung	34
XXXV. Schluss	35
XXXVI. Literaturverzeichnis	36
XXXVII. Anhang	37
XXXVIII. Nachwort	38
XXXIX. Register	39
XL. Zusammenfassung	40
XLI. Schluss	41
XLII. Literaturverzeichnis	42
XLIII. Anhang	43
XLIV. Nachwort	44
XLV. Register	45
XLVI. Zusammenfassung	46
XLVII. Schluss	47
XLVIII. Literaturverzeichnis	48
XLIX. Anhang	49
L. Nachwort	50
LI. Register	51
LII. Zusammenfassung	52
LIII. Schluss	53
LIV. Literaturverzeichnis	54
LV. Anhang	55
LVI. Nachwort	56
LVII. Register	57
LVIII. Zusammenfassung	58
LIX. Schluss	59
LX. Literaturverzeichnis	60
LXI. Anhang	61
LXII. Nachwort	62
LXIII. Register	63
LXIV. Zusammenfassung	64
LXV. Schluss	65
LXVI. Literaturverzeichnis	66
LXVII. Anhang	67
LXVIII. Nachwort	68
LXIX. Register	69
LXX. Zusammenfassung	70
LXXI. Schluss	71
LXXII. Literaturverzeichnis	72
LXXIII. Anhang	73
LXXIV. Nachwort	74
LXXV. Register	75
LXXVI. Zusammenfassung	76
LXXVII. Schluss	77
LXXVIII. Literaturverzeichnis	78
LXXIX. Anhang	79
LXXX. Nachwort	80
LXXXI. Register	81
LXXXII. Zusammenfassung	82
LXXXIII. Schluss	83
LXXXIV. Literaturverzeichnis	84
LXXXV. Anhang	85
LXXXVI. Nachwort	86
LXXXVII. Register	87
LXXXVIII. Zusammenfassung	88
LXXXIX. Schluss	89
LXXXX. Literaturverzeichnis	90
LXXXXI. Anhang	91
LXXXXII. Nachwort	92
LXXXXIII. Register	93
LXXXXIV. Zusammenfassung	94
LXXXXV. Schluss	95
LXXXXVI. Literaturverzeichnis	96
LXXXXVII. Anhang	97
LXXXXVIII. Nachwort	98
LXXXXIX. Register	99
LXXXXX. Zusammenfassung	100

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
I. EINLEITUNG UND PROBLEMSTELLUNG	1
II. DEFINITIONEN	4
1) Deutsche Farbstoffindustrie	4
2) Abgrenzung des Begriffs Farbstoff ..	5
III. GESCHICHTE DER EINFUHRZOLLPOLITIK DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA UNTER BESONDERER BERÜCKSICHTIGUNG DER SYN- THETISCHEN FARBSTOFFE	7
1) Zeitraum von 1776 bis 1900	7
2) Zeitraum von 1900 bis 1922	9
3) Einführung der Verzollung auf Basis des American selling price und des United States value; Zeitraum ab 1922 .	11
IV. GRÜNDE FÜR DIE EINFÜHRUNG DES AMERICAN SELLING PRICE UND DES UNITED STATES VALUE	16
1) Amerikanischer Schutzzoll und deut- sche Farbstoffindustrie	16
2) Wandlung vom Schutzzoll zum Abwehr- zoll	18
3) Autarkietendenzen in den USA	23

4) Wirkungsweise des American selling price, dargestellt an praktischen Beispielen	23
a) Schwierigkeiten bei der Ermittlung des "tatsächlichen" American selling price	26
V. WIRKUNGEN DER EINFUHRZOLLMASSNAHMEN DER VEREINIGTEN STAATEN AUF DIE DEUTSCHE FARBSTOFFINDUSTRIE	
	30
1) Entwicklung der Ausfuhr an deutschen Farbstoffen in die USA von 1900 bis 1964	30
a) Entwicklung der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr von 1900 bis 1964	38
2) Entwicklung der deutschen Farbstoffausfuhr nach Italien von 1900 bis 1964	45
3) Entwicklung der deutschen Farbstoffausfuhr nach Frankreich von 1900 bis 1964	51
4) Deutsche Farbstoffausfuhr und amerikanische Zollbarriere. Interpretation der Exportentwicklung	58
a) Vergleich USA-Italien-Frankreich ...	61
b) Betrachtung und Beurteilung anderer den Export hemmender Faktoren	65
ba) Politische Faktoren	65
bb) Umgruppierung der Lieferländer	65
bc) Allgemeiner Einfuhrrückgang der USA	68
bd) Rückgang des Farbstoffverbrauchs in den USA	69
5) Auswirkung der Zollmaßnahmen der Vereinigten Staaten auf die qualitative Zusammensetzung der nach den USA ausgeführten Farbstoffe	71

6) Umgehung der Zollmauer durch Gründung von Tochtergesellschaften der deutschen Farbstoffindustrie in den USA ...	77
a) Vor Gründung der I.G. Farbenindustrie	78
b) Nach Gründung der I.G. Farbenindustrie	79
c) Nach dem Zweiten Weltkrieg	81
7) Einfluß der Einfuhrzollpolitik der Vereinigten Staaten auf die internationalen Farbstoffkapazitäten und die Folgen für die deutsche Farbstoffindustrie	83
8) Einfluß der Zollpolitik der Vereinigten Staaten auf das Welt-Farbstoffgeschäft	87
9) Zusammenfassung	89
VI. UNTERSUCHUNG DER GEGENWÄRTIGEN SITUATION	90
1) Außenhandel der Farbstoffindustrie der USA	91
2) Argumente für eine Beibehaltung des American selling price und des United States value	92
3) Argumente gegen eine Beibehaltung des American selling price und des United States value	97
4) Versuch eines Kostenvergleichs	100
a) Materialkosten	104
aa) Rohstoffkosten	104
ab) Energiekosten	105
b) Arbeitskosten	106
c) Ergebnis des Kostenvergleichs	111

	Seite
VII. SCHLUSSBEMERKUNGEN	113
VERZEICHNIS DER TABELLEN UND SCHAUBILDER	115
LITERATURVERZEICHNIS	118

I. EINLEITUNG UND PROBLEMSTELLUNG

Im Rahmen des General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) ist in den vergangenen Jahren versucht worden, den Handelsverkehr zwischen den Mitgliedsländern dieser internationalen Organisation durch allgemeine Senkung der Einfuhrzölle zu erleichtern. So brachte beispielsweise die nach ihrem Initiator, dem damaligen Schatzsekretär der Vereinigten Staaten von Amerika (USA), *D i l l o n*, genannte "Dillon-Runde" 1960/61 eine allgemeine Verringerung der Einfuhrzölle zwischen den GATT-Mitgliedsländern um durchschnittlich acht Prozent¹⁾.

Im Mai 1964 wurden erneut Zollverhandlungen im Rahmen des GATT aufgenommen, die von dem 1963 ermordeten Präsidenten der USA, *K e n n e d y*, angeregt worden waren und als "Kennedy-Runde" bezeichnet werden. Eines der wesentlichsten Ziele dieser Zollverhandlungen ist es, ein drohendes Zollgefälle zwischen den Vereinigten Staaten und der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) sowie der European Free Trade Association (EFTA) und der EWG zu verhindern. "Nach den Regeln des GATT sind Zollunionen (wie die EWG, der Verfasser) ... von der Meistbegünstigungsregel ausgenommen, d.h. der Abbau der Binnenzölle erstreckt sich nicht auf Drittländer, so daß diese diskriminiert werden können. Diese Diskriminierung ist umso größer, je höher die Außenzölle der Zollunion ... sind. Die USA könnten einen Abbau des gemeinsamen Außenzolltarifs der EWG ... nur durch eigene Zollkonzessionen erreichen"²⁾.

Bei den Verhandlungen innerhalb dieser "Kennedy-Runde" wird auch ein Vorstoß unternommen, um sogenannte nicht-tarifäre Handelshemmnisse zu beseitigen oder abzuschwächen. Zu diesen Punkten gehört vor allem die Bestrebung eines Teils der europäischen chemischen Industrie, die Zollwertbestimmungen des American selling

1) Vgl. Wolff, Gisbert, Die Zollsenkungsverhandlungen im GATT, in: Wirtschaftsdienst, Heft 6, 1965, S. 311.
2) ebenda.

price und des United States value zum Verschwinden zu bringen, da dieses Verzollungssystem als ein bedeutendes Hindernis für den Chemieaußenhandel mit den USA angesehen wird. Man macht diese Forderung sogar zur Bedingung für eine eventuelle Senkung des EWG-Außenzolls für Chemieprodukte.

Vor allem von seiten der deutschen Teerfarbstoff-Industrie wird die Einfuhrverzollung von synthetischen organischen Farbstoffen durch die USA als stark diskriminierend angegriffen. Es wird behauptet, daß die amerikanische Einfuhrzollpolitik besonders den deutschen Farbstoffexport in die USA in den vergangenen Jahrzehnten erheblich beeinträchtigt und auf zahlreichen anderen Gebieten ungünstige Auswirkungen für die deutsche Farbstoffindustrie gebracht hat.

Von diesen Behauptungen ausgehend soll in der vorliegenden Arbeit der Versuch unternommen werden, den Einfluß der Einfuhrzollmaßnahmen der USA auf die deutsche Farbstoffindustrie zu ergründen und sichtbare Auswirkungen herauszufinden. Außerdem soll untersucht werden, ob diese Maßnahmen unter den gegenwärtigen wirtschaftlichen Verhältnissen in den beiden Ländern berechtigt sind.

Bei der Entwicklung des Farbstoffaußenhandels mit den USA haben im Laufe der Jahre selbstverständlich nicht nur ökonomische Daten und Argumente eine Rolle gespielt. Auch innen- und außenpolitische Strömungen beeinflussten den Warenaustausch zwischen den beiden Ländern, wobei wirtschaftliche Motive oft in den Hintergrund gedrängt worden sind. Um aber ein Gesamtbild von der Thematik zu gewinnen, müssen auch außerwirtschaftliche Erscheinungen mit in die Betrachtung einbezogen werden.

Der Zeitabschnitt von 1900 bis zur Gegenwart wurde deshalb ausgewählt, weil in diese Jahre der stetige Aufstieg der chemischen Industrie der Welt und damit

auch der Farbstoffindustrie fällt. Außerdem treten in dieser Zeit parallel zur wachsenden Bedeutung der Farbstoffindustrie auch die Probleme im zwischenstaatlichen Handel mit Farbstoffen besonders deutlich in Erscheinung.

II. DEFINITIONEN

1) Deutsche Farbstoffindustrie

Im Mittelpunkt der vorliegenden Arbeit steht die deutsche Farbstoffindustrie. Unter diesem Begriff soll sowohl die Farbstoffe produzierende Industrie im Deutschen Reich in der Zeit von 1900 bis 1939 bzw. 1945 wie auch die Farbstoffindustrie in der Bundesrepublik nach 1945 gesehen werden. Diejenigen Unternehmen, die zu dieser Industriegruppe zu zählen sind, erzeugen allerdings in der Regel heute nicht mehr allein Farbstoffe. Sie sind zwar ursprünglich meist als Farbstofffabriken gegründet worden, haben sich jedoch in den vergangenen fünf bis sechs Jahrzehnten meist zu universellen Chemieunternehmen mit einem sehr breiten Produktionsprogramm entwickelt. Als Beispiele seien hier stellvertretend die Farbenfabriken Bayer AG (Leverkusen) und die Badische Anilin- & Soda-Fabrik AG (Ludwigshafen) genannt, die neben Farbstoffen vor allem Kunststoffe, Kunstfasern, Pharmazeutika, künstliche Düngemittel usw. produzieren. Heute besteht die deutsche Farbstoffindustrie aus 14 Farbstoffbetrieben, von denen jedoch in einigen Fällen mehrere zu einem Chemieunternehmen gehören; vier dieser Unternehmen haben den überwiegenden Produktionsanteil inne¹⁾. Die Farbstoffindustrie hatte, um ihre Größenordnung aufzuzeigen, beispielsweise 1964 mit 999,439 Millionen DM einen Anteil von 3,3 Prozent an der gesamten deutschen Chemieproduktion von 30,845 Milliarden DM²⁾.

Die Farbstoffindustrie in der sowjetischen Besatzungszone ist für diese Arbeit nicht von Interesse, da de-

1) Für die Produktionsstatistik, wie sie vom Statistischen Bundesamt durchgeführt wird, werden 14 Farbstoffbetriebe herangezogen. Die bei weitem bedeutendsten Unternehmen sind die Farbenfabriken Bayer AG (Leverkusen), die Badische Anilin- & Soda-Fabrik AG (Ludwigshafen), die Farbwerke Hoechst AG vorm. Meister Lucius & Brüning (Frankfurt-Höchst) und die Cassella Farbwerke Mainkur AG (Frankfurt-Fechenheim).

2) Vgl. Industrie und Handwerk, Industrielle Produktion, Reihe 3, 1964, hrsg. vom Statistischen Bundesamt, 1965, S. 16 und 18.

ren Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten unerheblich ist.

2) Abgrenzung des Begriffs Farbstoff

F a r b s t o f f e sind, allgemein gesprochen, "diejenigen farbigen Substanzen, die geeignet sind, anderen Körpern durch Überzug oder Beimischung Farbe zu erteilen. Die Farbstoffe werden nach ihrer Herkunft und Bereitung in natürliche und künstliche, anorganische und organische Farbstoffe eingeteilt"¹⁾.

Nach R ö m p p werden künstliche organische Farbstoffe im Sinne der Chemie "als 'Teerfarben' oder 'Teerfarbstoffe' bezeichnet, da man sie zumeist aus Verbindungen des Steinkohlenteers synthetisiert. In der Praxis nennt man sie häufig auch Anilinfarben, obwohl die modernsten Vertreter mit Anilin kaum etwas zu tun haben"²⁾. Diese Farbstoffe bilden als Reaktionsprodukte aus dem Gebiet der organischen Chemie die Masse der für die Textil- und verwandten Industriezweige benutzten Farbkörper. Heute rechnet man zu den Teerfarbstoffen auch solche petrochemischen Ursprungs sowie die auf der Basis von Erdöl- oder Erdgas hergestellten Farbstoffe.

Die ersten künstlichen Farbstoffe wurden etwa um die Mitte des vergangenen Jahrhunderts gefunden. Vorher waren Farbstoffe auf natürlicher Basis (z.B. Indigo, Gelb-, Blau- und Rotholz) "das ausschließliche Material für die Färberei und Druckerei tierischer und pflanzlicher Fasern ... Dann wurden sie im Verlauf von wenigen Jahrzehnten durch die neuen synthetischen Farbstoffe fast völlig verdrängt"³⁾, so daß die natürlichen Farbstoffe für die vorliegende Arbeit nicht von Interesse sind.

Bemerkt sei weiter, daß Farbstoffe und Farben nicht das Gleiche sind: "Abgesehen von einigen 'Übergängen' und 'Zwischenstufen' bestehen zwischen Farben und

1) Der Große Brockhaus, 3. Band, 16. Auflage, Wiesbaden 1953, S. 776.

2) Römpp, Hermann, Chemie Lexikon, 1. Band, 4. Auflage, Stuttgart 1958, Spalte 1387.

3) Ritter, Heinrich, Deutsche Teerfarbstoffe, in: Chemische Industrie, Zeitschrift für die Deutsche Chemiewirtschaft, Heft 4, 1951, S. 197.

Farbstoffen folgende grundsätzliche Unterschiede:

1. Die Farben stellen in der Regel anorganische Verbindungen dar; sie werden daher oft auch als Erdfarben oder Mineralfarben bezeichnet. Die Farbstoffe sind dagegen mehr oder weniger komplizierte organische Verbindungen.
2. Die Farben werden in Pulverform mit einem Farbbindemittel ... angerührt, in dem sie sich nicht auflösen; beim Färben mit den Farbstoffen stellt man dagegen vielfach echte Lösungen her ...
3. Bei den Anstrichen mit Farben entstehen auf dem bestrichenen Stoff ... verhältnismäßig dicke Überzüge, die meist nur an der Oberfläche haften und z.B. beim Abbeizen oft in großen Fetzen wieder abgezogen werden können. Beim Färben mit Farbstoffen ist ein Abziehen einer gefärbten Schicht nicht möglich ...
6. Auch Verwendungsbereich und Arbeitsweise sind bei den Farben und Farbstoffen verschieden; die Farben werden ... mit dem Pinsel oder der Spritzpistole aufgetragen, dagegen läßt der Färber die gelösten Farbstoffe aus der 'Flotte' (das Färbebad, der Verf.) auf Gewebe aller Art einwirken¹⁾.

In der für diese Arbeit verwendeten Literatur wird oft dort, wo es exakt Farbstoff heißen müßte, der Ausdruck "Farbe" gebraucht. Mit "Farben" sind dann jedoch immer Farbstoffe im oben definierten Sinne gemeint.

1) Römpp, Hermann, a.a.O., Spalten 1376 f.

III. GESCHICHTE DER EINFUHRZOLLPOLITIK DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA UNTER BESONDERER BERÜCKSICHTIGUNG DER SYNTHETISCHEN FARBSTOFFE

1) Zeitraum von 1776 bis 1900

Das Zollsystem der USA in seiner gegenwärtigen Form ist nur aus der historischen Entwicklung heraus zu verstehen. Deswegen soll in diesem Abschnitt auch ein kurzer Überblick über die von den Vereinigten Staaten von 1776 bis zu Beginn des 20. Jahrhunderts betriebene Zollpolitik gegeben werden.

Mit der Erklärung der staatlichen Unabhängigkeit der USA am 4. Juli 1776 "begann (auch) das Streben nach wirtschaftlicher und industrieller Unabhängigkeit"¹⁾. Es herrschte die Auffassung vor, daß es auch ohne Außenhandel möglich sei, eine Wirtschaftsblüte zu erreichen und zu erhalten. In den USA war die Meinung weit verbreitet, "eine Maximierung des Volkseinkommens ohne den internationalen Güteraustausch erreichen zu können"²⁾. Diese Gedanken führten allerdings nicht zu einer Abschirmung gegenüber ausländischen Importen. Die USA betrieben zwischen 1776 und 1781 sogar eher eine liberale Außenhandelspolitik³⁾: Es fehlte jegliche Zollgesetzgebung.

Ein Wandel bahnte sich erst im Jahre 1782 an, als sich die Vereinigten Staaten gezwungen sahen, auf die Zollpolitik der europäischen Staaten, vor allem Englands, zu reagieren⁴⁾. Nach anfänglichen Widerständen in einzelnen Bundesstaaten der USA, die ihre Außenhandelsfreiheit nicht der Zollgesetzgebung der gesamten Föderation unterwerfen wollten, wurde in die Bundesverfassung von 1787 folgende Ermächtigung aufgenommen: "Congress shall have power to lay and collect taxes, duties, imposts, and excises to pay the common defence

1) Greggersen, Joachim, Trade Agreements Program und Trade Expansion Act of 1962 der Vereinigten Staaten von Amerika, Veröffentlichung der Bundesstelle für Außenhandelsinformationen, Köln 1964, S. 1.

2) ebenda.

3) Vgl. Ashley, Percy, Modern Tariff History, London 1920, S. 133.

4) ebenda.

and general welfare of the United States"¹⁾. Zölle sollten demnach lediglich zur Finanzierung bestimmter Staatsausgaben dienen. Von dieser Ermächtigung machte der Kongreß erstmals in der Tariff Act von 1789 Gebrauch, dem ersten Zollgesetz der Vereinigten Staaten²⁾.

Protektionistische Gedanken in Zusammenhang mit der Zollpolitik kamen dann in den USA erstmals 1790 auf, als der Kongreß den damaligen Schatzsekretär Alexander H a m i l t o n um einen Plan ersuchte "for the encouragement and promotion of such manufactories as will tend to render the United States independent of other nations for essential, particularly for military, supplies"³⁾. In seinem Report on Manufactories⁴⁾ trat H a m i l t o n für den Schutz der einheimischen Industrie ein und forderte vor allem Zollschutz für "infant industries". Er äußerte damit Gedanken, die später in Deutschland in erster Linie Friedrich L i s t vertrat. "Schutzmaßregeln sind nur zum Zweck der Förderung und Beschützung der inneren Manufakturkraft ... zu rechtfertigen"⁵⁾. Zölle zur Förderung der nationalen Industrie sind nach L i s t allerdings nur so lange zu befürworten, bis sich die inländischen Unternehmen so weit entwickelt haben, daß sie dem Wettbewerb ihrer ausländischen Konkurrenten standhalten können.

Nach Ansicht A s h l e y s hatten die Ausführungen H a m i l t o n s bis zum Jahre 1807 keinen Einfluß auf die Zollgesetzgebung der USA, die sich in diesen Jahren, vorwiegend wegen der napoleonischen Kriege in Europa, in einem kräftigen wirtschaftlichen Aufschwung befanden. Als jedoch der Kongreß 1807 die Embargo Act beschloß - "which

1) Ashley, Percy, a.a.O., S. 134.

2) Vgl. Greggersen, Joachim, a.a.O., S. 1.

3) Ashley, Percy, a.a.O., S. 136.

4) ebenda.

5) List, Friedrich, Das nationale System der politischen Ökonomie, hrsg. von Artur Sommer, Basel/Tübingen 1959, S. 273.

prohibited American vessels from leaving for foreign ports, and foreign vessels from taking any cargo except that already on board"¹⁾ -, wurde vor allem der Außenhandel empfindlich betroffen. Eine Folge davon war, daß die amerikanische Industrie versuchte, die jetzt ausbleibenden Einfuhren durch Ausweitung der Kapazitäten selbst zu produzieren²⁾.

Als nach dem Abbau der Embargo-Bestimmungen nach 1814 vor allem die Importe aus Großbritannien³⁾ mehr und mehr anstiegen, nahm die Einfuhrzollpolitik der USA als Folge davon stark protektionistische Züge an. "This trend, which ran from the first Congress in 1789 to the passage of the Smooth-Hawley Tariff in 1930, was interrupted by only two periods of lowered tariffs: from 1832 to the beginning of the Civil War and from 1913 to 1922"⁴⁾.

Ashley und Bauer⁵⁾ weisen darauf hin, daß in den Vereinigten Staaten die Republikanische Partei die Trägerin des schutzzöllnerischen Gedankengutes war.

2) Zeitraum von 1900 bis 1922

Neben der Darstellung der amerikanischen Zollpolitik ab 1900 soll in diesem Abschnitt auch speziell auf die Behandlung der Farbstoffeinfuhren im Zollltarif der USA eingegangen werden.

In der Tariff Act von 1909, dem sogenannten Payne-Aldrich-Tariff⁶⁾, wurden "finished coal-tar dyes or colors" allgemein mit einem Wertzoll von 30 Prozent

1) Ashley, Percy, a.a.O., S. 140.

2) ebenda.

3) Vgl. Ashley, Percy, a.a.O., S. 142 und Bauer, Raymond A., American Business and Public Policy, The Politics of Foreign Trade, New York 1964, S. 13.

4) Bauer, Raymond A., a.a.O., S. 11.

5) Vgl. Ashley, Percy, a.a.O., S. 149, 178, 189 f., 231, 253 und Bauer, Raymond A., a.a.O., S. 16 ff.

6) United States Tariff Commission, Dyes, Prepared in Response to Requests From the Committee on Finance of the United States Senate and the Committee on Ways and Means of the House of Representatives, War Changes in Industry Series, Report No. 19, Washington 1946, S. 38.

belegt. Einer niedrigeren Einfuhrverzollung unterlagen natürliche Farbstoffe, z.B. Indigo oder Alizarin.

Die Tariff Act von 1913, die in der Regierungszeit des demokratischen Präsidenten W i l s o n zustande kam, brachte auf zahlreichen Gebieten Zollsensenkungen. Der Importzoll von 30 Prozent für die überwiegende Zahl der Steinkohlenteer-Produkte blieb allerdings unverändert¹⁾.

In der Revenue Act aus dem Jahre 1916 kam zu dem Wertzoll von 30 Prozent noch ein spezifischer Zoll von fünf cents per pound für Farben, Farbstoffe und Beizen²⁾ hinzu.

Eine bedeutende Veränderung trat zu Beginn der zwanziger Jahre ein. Die Dye and Chemical Control Act von 1921 brachte zunächst auch eine sehr starke Beeinträchtigung der Einfuhr von Farbstoffen. Jetzt war der Import nur dann möglich, wenn "the Secretary determines that such article or a satisfactory substitute therefore is not obtainable in the United States ... in sufficient quantities and on reasonable terms as to quality, price and delivery, and that such article in the quantity to be admitted is required for consumption by an actual consumer in the United States ... within six months after receipt of the merchandise"³⁾. Diese starke Beschränkung, die fast einem Einfuhrverbot gleichkam, wurde jedoch durch die Fordney-McCumber Act von 1922 wieder aufgehoben⁴⁾. Die Einfuhrzölle blieben allerdings hoch (für Farbstoffe 60 Prozent vom Wert und sieben cents per pound), so daß B a u e r feststellt: "In 1922, the high rates of prewar era were restored, as agricultural decline and a general wave of nationalistic fervor swept the country"⁵⁾. Auch

1) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 38.

2) ebenda.

3) Emergency Tariff, Laws of 1921 and the Reciprocal Trade Agreement Act of 1934, Compiled by Elmer A. Lewis, Washington 1955, S. 11.

4) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 38.

5) Bauer, Raymond A., a.a.O., S. 17.

Nöll von der Nahmer weist darauf hin, daß sich die geistige Einstellung in der Welt gegenüber dem Außenhandel unter dem Eindruck des Ersten Weltkrieges verändert hatte: "Die Völker (standen) der Außenwirtschaft grundsätzlich viel skeptischer gegenüber als vor 1914"¹⁾.

Bis zum Jahre 1921 wurden die Einfuhren der USA, auch die Farbstoffimporte, auf der Basis des "foreign value" verzollt. Das war der Wert "im Zeitpunkt der Ausfuhr der Ware nach den Vereinigten Staaten, zu dem diese oder eine gleichartige Ware zu den üblichen Großhandelsmengen und im gewöhnlichen Geschäftsverkehr allen Käufern an den Hauptmärkten des Ausfuhrlandes frei zum Verkauf für den inländischen Verbrauch angeboten wurde, einschließlich der Kosten aller Behälter und Umschließungen jeder Art und aller Kosten, Gebühren und Spesen, die damit zusammenhängen, daß die Ware zur Verschiffung nach den Vereinigten Staaten versandfertig verpackt wird"²⁾.

3) Einführung der Verzollung auf Basis des American selling price und des United States value;
Zeitraum ab 1922

Das Jahr 1922 brachte mit der Fordney-McCumber Act eine äußerst bedeutsame Veränderung im Einfuhrverzollungssystem der USA. Von diesem Zeitpunkt an wurden die Wertzölle organischer Chemikalien (so auch für Farbstoffe) sowie einiger für diese Arbeit uninteressanter anderer Produkte auf der Basis des American selling price erhoben³⁾. Der American selling price, wie er seit 1922 gilt, ist im Zollgesetz der USA von 1930, der sogenannten Hawley-Smooth-Tariff Act, unter Abschnitt 402 folgendermaßen definiert: "(e) Amerikanischer Verkaufspreis. Für die Zwecke dieses Abschnitts gilt als amerikanischer Verkaufspreis irgendeiner in den Vereinigten Staaten erzeugten Ware der Preis, ...

1) Nöll von der Nahmer, Robert, Außenwirtschaft, Eine Einführung, Heidelberg 1959, S. 40.

2) Deutsches Handels-Archiv, Sammlung von Handelsabkommen, Zolltarifen und sonstigen Vorschriften über den zwischenstaatlichen Handelsverkehr, hrsg. vom Bundesministerium für Wirtschaft, Heft 14, Köln 1958, S. 1849.

3) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 39.

zu dem solche Ware frei verkauft oder, in Ermangelung von Verkäufen, auf dem Hauptmarkt der Vereinigten Staaten im gewöhnlichen Geschäftsverkehr und in den üblichen Großhandelsmengen zum Verkauf für den einheimischen Verbrauch angeboten wird, oder der Preis, den der Hersteller, Erzeuger oder Besitzer für diese Ware erzielt hätte oder erzielen wollte, wenn sie für den einheimischen Verbrauch im gewöhnlichen Geschäftsverkehr und in den üblichen Großhandelsmengen zur Zeit der Ausfuhr der eingeführten Ware verkauft worden wäre¹⁾.

Die gesetzliche Grundlage für die Einfuhrverzollung von Farbstoffen nach dem American selling price findet sich im gegenwärtig gültigen Einfuhrzolltarif der USA: "Die in diesem Kapitel (für Farbstoffe, der Verf.) vorgesehenen Wertzollsätze werden auf der Grundlage des amerikanischen Verkaufspreises (American selling price) ... für eine ähnliche ... im Wettbewerb stehende, in den Vereinigten Staaten hergestellte oder erzeugte Ware erhoben"²⁾.

Neben der Verzollung nach dem American selling price ist noch eine andere wichtige Regelung von Bedeutung, die ebenfalls 1922 eingeführt wurde. Es ist die Einfuhrverzollung nach dem United States value (Vereinigte-Staaten-Wert). Er wird folgendermaßen definiert (Übersetzung des amerikanischen Gesetzestextes): "(c) Vereinigte-Staaten-Wert. Für die Zwecke dieses Abschnitts soll als Vereinigte-Staaten-Wert einer eingeführten Ware der Preis gelten, zu dem solche oder eine gleichartige Ware zu der Zeit frei verkauft wird, zu der die der Abschätzung unterliegende Ware nach den Vereinigten Staaten ausgeführt wird, oder zu dem sie (in Ermangelung von Verkäufen) auf dem Hauptmarkt der Vereinigten Staaten für den einheimischen Verbrauch in den üblichen Großhandelsmengen und im gewöhnlichen Geschäftsverkehr, lieferungsmäßig verpackt, zum Verkauf angeboten wird"³⁾.

1) Deutsches Handels-Archiv, Heft 14, Köln 1958, S. 1848 (Hervorhebung vom Verf.).

2) Deutsches Handels-Archiv, Heft 1, Köln 1965, S. 123.

3) Deutsches Handels-Archiv, Heft 14, Köln 1958, S. 1847.

Beim Vergleich der Definition des American selling price mit der des United States value ist darauf hinzuweisen, daß die Verzollung nach dem American selling price-System nur bei solchen Gütern durchgeführt wird, denen ein in den USA erzeugtes Konkurrenzprodukt gegenübersteht. Dagegen beruht die Ermittlung des United States value auf dem Wert einer in den USA verkauften, aber dort eingeführten Ware. Auf einen Nenner gebracht, bedeutet das: Der American selling price wird nur für Konkurrenzprodukte (competitive goods) der im Inland hergestellten Güter angewandt, der United States value für Einfuhren, die nicht auf inländische Konkurrenzprodukte treffen. Die gesetzliche Verankerung findet sich in § 28 (c) des Zolltarifgesetzes der Vereinigten Staaten von 1930, wonach "die in diesem Paragraphen genannten Wertzollsätze ... aufgrund des amerikanischen Verkaufspreises einer gleichartigen, mit ihr im Wettbewerb stehenden, in den Vereinigten Staaten hergestellten oder erzeugten Ware zu berechnen sind. Ist keine gleichartige, mit ihr in Konkurrenz stehende, in den Vereinigten Staaten hergestellte oder erzeugte Ware vorhanden, so ist der Wertzoll aufgrund des ... Vereinigten-Staaten-Wertes zu berechnen"¹⁾.

Eine weitere Maßnahme war die Einführung der Standards of Strength. Farbstoffe werden in der Regel nicht in 100prozentig reiner Form in den Handel gebracht. "Den Farbstoffen des Handels sind meist mehr oder weniger große Mengen von Verdünnungsmitteln (Glaubersalz, Kochsalz, Dextrin, gelegentlich auch Netzmittel usw.) beigemischt"²⁾. Da jedoch bei der Einfuhrverzollung der reine Farbstoff und nicht die relativ wertlosen Beimengungen verzollt werden sollen, haben die USA für alle handelsüblichen Farbstoffe diese Stärkestandards festgelegt. In § 28 (h) des Zollgesetzes von 1930 heißt es: "In Ausführung der vorstehenden Bestimmungen dieses Paragraphen hat der Schatzamtssekretär für jeden Farbstoff oder eine andere Ware einen Stärkestandard festzulegen, der der handelsüblichen, in der Zeit vor dem

1) Deutsches Handels-Archiv, Heft 21, Köln 1957, S. 2855.

2) Römpf, Hermann, a.a.O., Spalte 1390.

1. Juli 1914 in den Vereinigten Staaten gebräuchlichen Stärke entspricht. Wenn nach diesem Zeitpunkt ein Farbstoff oder eine andere Ware in den Handel gebracht wurde, so soll der Stärkestandard für diesen Farbstoff oder eine andere Ware weitgehendst der gebräuchlichen handelsüblichen Stärke entsprechen"¹⁾. In der Praxis bedeutet das, daß diejenigen eingeführten Farbstoffe, die nicht dem festgesetzten Stärkestandard entsprechen, auf diesen umgerechnet werden. Handelsprodukte mit höherer Konzentration an reinen Farbstoffen als dem Stärkestandard müssen dann auch entsprechend höher verzollt werden.

Das Gesetz von 1922 bekümmerte sich "besonders um die sogenannten 'Kriegsbabies', vor allem um die chemische und um die Farbenindustrie und gewährte ihnen reichen Schutz. Während der Beratungen des Gesetzes war viel davon die Rede, 'die Produktionskostenunterschiede in den Vereinigten Staaten und dem konkurrierenden Ausland' auszugleichen"²⁾.

Ab September 1924 wurde die Zollbelastung für Farbstoffeinführen, die ab 1922 60 Prozent vom Wert und sieben cents per pound betragen hatte, auf 45 Prozent vom Wert und sieben cents per pound reduziert³⁾.

Die Tariff Act von 1930 bestätigte die Zollsätze für Teerfarbstoffe aus dem Jahre 1924. Sie betrugen, von wenigen Ausnahmen abgesehen, weiter 45 Prozent vom Wert und sieben cents per pound.

Im Jahre 1936 schlossen die USA einen Handelsvertrag mit der Schweiz ab⁴⁾. Die Schweiz besaß bereits zu dieser Zeit bedeutende Farbstoffunternehmen, die in der Weltausfuhr an Teerfarbstoffen hinter Deutschland an zweiter Stelle standen. In dem genannten Handelsvertrag wurde ein Wertzoll für Teerfarbstoffe aus der Schweiz in Höhe von 40 Prozent festgelegt; ein spezifischer Zoll wurde nicht bestimmt. Damit waren

1) Deutsches Handels-Archiv, Heft 21, Köln 1957, S. 2855.

2) Faulkner, Harold U., Geschichte der amerikanischen Wirtschaft, Düsseldorf 1957, S. 571.

3) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 38.

4) ebenda.

die Schweizer Unternehmen beim Farbstoffexport in die USA in einer günstigeren Lage als die der anderen Länder, deren Einfuhren weiter mit 45 Prozent vom Wert und sieben cents per pound belastet wurden.

Während des Zweiten Weltkriegs kam das Exportgeschäft der deutschen Farbstoffindustrie mit den Vereinigten Staaten völlig zum Erliegen.

Vorwiegend technische Veränderungen brachte im Jahre 1956 die Customs Simplifications Act, die 1958 in Kraft trat. Wichtig war hier allerdings die abgewandelte Definition des American selling price. Während es vor dieser Änderung hieß, daß eine Ware zur Feststellung des für die Einfuhrverzollung benötigten American selling price lediglich "frei zum Verkauf angeboten" werden mußte, verlangt die neue Fassung auch einen Umsatzvorgang; der American selling price "shall be the price, ... at which such article is freely sold or, in the absence of sales, offered for sale"¹⁾.

Aufgrund der Meistbegünstigungsklausel des Artikels I, Abschnitt 1 des GATT vom 30. Oktober 1947²⁾ gilt der ermäßigte Zollsatz von 40 Prozent vom Wert, der 1936 der Schweiz von den USA zugestanden worden war, jetzt auch für Farbstoffimporte aus anderen Ländern. Die Bundesrepublik Deutschland ist dem GATT am 1. Oktober 1950 beigetreten.

1) Vgl. United States Customs Valuation Procedure, issued by National Council of American Importers, New York 1958, S. 26 f.

2) Der Artikel I über die Allgemeine Meistbegünstigung im GATT-Vertrag bestimmt: "1. Alle Vorteile, Vergünstigungen, Vorrechte oder Befreiungen, die von einem Vertragspartner für ein Erzeugnis gewährt werden, das aus irgendeinem anderen Land stammt oder für irgendein anderes Land bestimmt ist, werden sofort und bedingungslos auch auf jedes gleichartige Erzeugnis ausgedehnt, das aus den Gebieten irgendwelcher anderer Vertragspartner stammt oder für sie bestimmt ist. Diese Bestimmung bezieht sich auf Zölle und andere Abgaben jeder Art, die die Einfuhr oder Ausfuhr belasten oder anlässlich der Einfuhr oder Ausfuhr erhoben werden ...". Imhoff, Ludwig P., GATT, Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen, Kommentar, München und Berlin 1952, S. 24.

IV. GRÜNDE FÜR DIE EINFÜHRUNG DES AMERICAN SELLING PRICE UND DES UNITED STATES VALUE

Während als Motiv für die relativ hohen Einfuhrzölle der USA auf Farbstoffe in der Zeit vor 1922 der Schutz der im Aufbau befindlichen eigenen Farbstoffindustrie gelten konnte, sind die Gründe für die Einführung des American selling price und des United States value sowie deren Beibehaltung nicht nur auf dieses eine Argument zurückzuführen.

1) Amerikanischer Schutzzoll und deutsche Farbstoffindustrie

Es wäre den Vereinigten Staaten zweifellos möglich gewesen, ihre Farbstoffindustrie auch aufgrund des Systems des "foreign value" vor der ausländischen Konkurrenz zu schützen; die Einfuhrzollsätze der USA hätten dann nur eine entsprechende Höhe aufweisen müssen.

Das Argument des Schutzes für die im Aufbau befindliche amerikanische Farbstoffindustrie war in den Jahren 1900 bis 1920 keineswegs unberechtigt. "Die deutsche Farbstoffindustrie (hatte) ... in den Jahren 1900 - 1914 eine Art Weltmonopolstellung; in dieser Zeit wurden 80 Prozent der deutschen Farbstoffproduktion ausgeführt; die deutsche Industrie lieferte über 75 Prozent des Farbstoffbedarfs der Welt"¹⁾. Nach t e r M e e r²⁾ wurden in der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg sogar 85 Prozent des Farbstoff-Weltbedarfs durch die deutsche Industrie gedeckt. Im Jahre 1913 lieferte die deutsche Farbstoffindustrie 90,5 Prozent des Weltexports an Farbstoffen³⁾.

Diejenigen Industrien der Welt, die für ihre Produktion Farbstoffe benötigten, waren demnach in hohem Maße von der deutschen Ausfuhr abhängig. Diese Abhängigkeit zeigte sich besonders deutlich, als im

1) Römpp, Hermann, a.a.O., Spalte 1391.

2) Vgl. ter Meer, Fritz, Die I.G. Farbenindustrie Aktiengesellschaft, Ihre Entstehung, Entwicklung und Bedeutung, 2. Auflage, Düsseldorf 1953, S. 16.

3) Vgl. Kufuss, Wilhelm, Die Stellung der deutschen Farbstoffindustrie im Weltfarbenexport, in: Chemische Industrie, Zeitschrift für die Deutsche Chemiewirtschaft, Heft 4, 1952, S. 202 ff.

Ersten Weltkrieg aufgrund der Blockade der Nordsee durch England die deutsche Ausfuhr von Farbstoffen in überseeische Gebiete zum Erliegen kam. Dieser "Ausfall der deutschen Erzeugung hatte für die Weltversorgung mit Farbstoffen katastrophale Folgen. Insbesondere in den USA, wo nur wenige kleinere Farbfabriken existierten, geriet die Textilindustrie nach Aufzehren der importierten Vorräte in größte Verlegenheit"¹⁾.

Diese Situation konnte nicht ohne entsprechende Reaktionen der amerikanischen Wirtschaft bleiben. Den Vereinigten Staaten "wurde die bisherige Abhängigkeit von der deutschen Farbstoffindustrie so handgreiflich vor Augen geführt, daß sie sich zum öffentlichen Skandal auswuchs. Führende chemische Unternehmen, wie auch eine Anzahl kleinerer Fabriken, nahmen die Farbstoffproduktion auf"²⁾. Schon 1905 war vom Verband zur Wahrung der Interessen der Chemischen Industrie Deutschlands darauf hingewiesen worden, daß "in den Vereinigten Staaten eine Anzahl von Fabriken besteht, welche sich mit der Herstellung von Farbstoffen beschäftigen und die infolge des Schutzes, den ihnen der amerikanische Zollltarif gewährt, auch gewisse Erfolge zu verzeichnen haben"³⁾.

Die schnelle Entwicklung, wie sie sich nach dem Ersten Weltkrieg in den USA aufgrund der Erfahrungen in den Jahren 1914 bis 1918 vollzog, ist in folgenden Zahlen deutlich abzulesen: 1914 gab es in den Vereinigten Staaten eine jährliche Farbstoffproduktion von 6,6 Millionen pounds, in die sich sieben Hersteller teilten. 1918 bestanden bereits 78 Firmen mit einer Jahresproduktion von 58,5 Millionen pounds⁴⁾.

1) ter Meer, Fritz, a.a.O., S. 16.

2) ebenda.

3) Ausgewählte Kapitel aus der Chemisch-Industriellen Wirtschaftspolitik 1877/1927, Verein zur Wahrung der Interessen der Chemischen Industrie Deutschlands, überreicht der 50jährigen Hauptversammlung von C. Ungewitter, Berlin 1927, S. 169.

4) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 53.

Wegen des Mangels an Farbstoffen - vor allem als Folge der Kriegseignisse - versuchten die betroffenen Länder, eine eigene Farbstoffproduktion aufzubauen; dieser jungen Industrie wollten sie gegenüber den erfahrenen deutschen Fabriken durch ein Schutz-zoll-System bessere Entwicklungsmöglichkeiten bieten. "The coming of war, its attendant mushrooming of federal expenditures of the United States during the conflict from an debtor to a creditor nation all served to intensify the decline in the role that the tariff could play in the overall revenue picture. Hence, by 1920 the tariff was almost solely an instrument for the protection of American industry and labor against foreign competition in the American market"¹⁾. T a u s s i g²⁾ weist 1920 darauf hin, daß die deutschen Farbstoffwerke billiger als ihre ausländischen Konkurrenten produzieren könnten. Nirgendwo anders werde diese Industrie auf technischem und sozialem Gebiet so begünstigt wie in Deutschland. Die deutschen Farbstoffunternehmen brauchten also im Ausland gar nicht billiger als im Inland zu verkaufen (dumping), da ihr Kosten- und Preisniveau sowieso erheblich unter dem der ausländischen Konkurrenten lag.

Vom Standpunkt eines Landes aus gesehen, das im Begriff war, seine eigene Farbstoffindustrie gegen eine starke ausländische Konkurrenz aufzubauen, war der Schutzzoll aufgrund dieser Situation berechtigt. Damit ist allerdings noch nicht die Frage beantwortet, warum man in den USA nicht bei der Verzollung nach Maßgabe des "foreign value" blieb.

2) Wandlung vom Schutzzoll zum Abwehrrzoll

Der Schutz- und Erziehungszollgedanke dürfte demnach wohl nicht allein die Ursache für die Einführung des American selling price sowie des United States value gewesen sein. Die damit erreichte hohe Belastung von durchschnittlich 110 bis 120 Prozent³⁾ des Wertes der

1) Bauer, Raymond A., a.a.O., S. 18.

2) Vgl. Taussig, Francis William, Free Trade, the Tariff and Reciprocity, New York 1927, S. 201.

3) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 7.

eingeführten Ware hatte mehr den Charakter eines Abwehrzolles, wobei unter Abwehrzoll ein Zoll verstanden werden soll, der eine derartige Höhe aufweist, daß durch ihn Importe unterbunden oder weitgehend verhindert werden können.

In diesem Zusammenhang ist nun die Frage zu prüfen, ob es im Ausland tatsächlich so starke Konkurrenten gab, welche die amerikanischen Farbstoffwerke in ihrer Existenz bedrohten.

Bereits 1904 hatten sich die bedeutendsten deutschen Farbstoffunternehmen in zwei Gruppen zusammengeschlossen. *ter Meer* weist darauf hin, "daß (vorher) ein starker Wettbewerb unter ihnen bestand - ein Wettbewerb, der die Verkaufspreise der Massenerzeugnisse von ... Farbstoffen oft in bedrohliche Nähe der Einstandspreise drückte"¹⁾. So traten "1904 die drei Firmen Bayer (Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer & Co., Leverkusen), Badische (Badische Anilin- & Soda-Fabrik, Ludwigshafen) und Agfa (Aktiengesellschaft für Anilinfarben, Berlin) zu einer auf lange Jahre abgeschlossenen Interessengemeinschaft zusammen. In ähnlicher Weise hatten sich die Höchster Farbwerke (Farbwerke vorm. Meister Lucius & Brüning, Höchst) und die Firma Leopold Cassella (Leopold Cassella u. Co., GmbH, Frankfurt) unter gegenseitiger Kapitalverflechtung zu einer Interessengemeinschaft zusammengefunden, der im Jahre 1906 auch die Firma Kalle (Kalle u. Co., AG, Wiesbaden-Biebrich) beitrat"²⁾.

Während des Ersten Weltkrieges kam es dann im August 1916 zu einer Vereinigung dieser beiden Gruppen, wobei noch die Chemischen Fabriken Griesheim-Elektron und die Chemischen Fabriken vorm. Weiler-ter Meer mit aufgenommen wurden. Der Zusammenschluß erhielt die Bezeichnung "Interessengemeinschaft der deutschen Teerfarbenfabriken".

1) *ter Meer*, Fritz, a.a.O., S. 12.

2) *ter Meer*, Fritz, a.a.O., S. 13 (Anmerkungen in den Klammern vom Verf.).

Damit gehörten alle bedeutenden deutschen Teerfarbenfabriken dieser Interessengemeinschaft an, die eindeutig den Charakter eines Preis- und Quotenkartells hatte. Neun Jahre später, im Dezember 1925, "wurde der Zusammenschluß von 6 Gesellschaften der bisherigen Interessengemeinschaft in der Weise durchgeführt, daß die

Badische Anilin- & Soda-Fabrik, Ludwigshafen, ihr Aktienkapital auf RM 646 Millionen erhöhte, das Vermögen der übrigen fünf Firmen

Farbenfabriken vorm. Friedr. Bayer & Co., Leverkusen, Farbwerke vorm. Meister Lucius & Brüning, Höchst, Aktiengesellschaft für Anilinfarben, Berlin, Chemische Fabriken vorm. Weiler-ter Meer, Uerdingen, und

Chemische Fabrik Griesheim-Elektron, Frankfurt/Main, übernahm, ihren handelsgerichtlichen Sitz nach Frankfurt/Main verlegte und ihren Namen in 'I.G. Farbenindustrie Aktiengesellschaft' änderte. Hingegen wurden die Firmen

Leopold Cassella u. Co., GmbH, Frankfurt/Main und Kalle u. Co., Aktiengesellschaft, Biebrich,

nicht in die Fusion einbezogen, da sich ihre Geschäftsanteile und Aktien weitgehend im Besitz der übrigen I.G.-Firmen befanden; sie wurden aber in die Organisation der I.G. einbezogen, ihre Betriebe pachtweise weitergeführt. Die Namen der fusionierten Betriebe blieben als Zweigniederlassungen erhalten"¹⁾.

Während die Zusammenschlüsse von 1904 und 1916 noch die Form von Kartellen hatten, war die I.G. Farbenindustrie Aktiengesellschaft von 1925 ein unter einheitlicher Leitung stehender Konzern.

Der Zusammenschluß zur Interessengemeinschaft von 1916 hatte bereits für die Farbstoffherzeuger außerhalb Deutschlands bedeutet, daß sie sich noch größeren, straffer organisierten und finanzstärkeren Wettbewerbern als bisher gegenübersehen würden. Bereits vor diesem Zusammenschluß stellte die deutsche Farbstoffindustrie zwischen 80 und 85 Prozent des Weltverbrauchs an Farbstoffen her.

1) ter Meer, Fritz, a.a.O., S. 26.

Die I.G. Farbenindustrie (wie die Interessengemeinschaft von 1925 in ihrer Kurzform genannt wird) exportierte beispielsweise 1926 rund 77 Prozent ihrer Farbstoffproduktion¹⁾. Der Exportanteil der Farbstoffe lag bei der I.G. Farbenindustrie in den Jahren 1926 bis 1938 ständig über 50 Prozent. 1929 belief sich die Einfuhr der USA an deutschen Farbstoffen (Verzollungswert auf der Basis des American selling price) auf 4,793 Millionen Dollar (= 20,121 Millionen RM nach dem damaligen Umrechnungskurs von 4,198 : 1). Bei einer Gesamtfarbstoffeinfuhr der USA von 8,177 Millionen Dollar²⁾ hatte die deutsche Farbstoffindustrie Ende der zwanziger Jahre also noch einen Anteil von 58,6 Prozent am amerikanischen Farbstoffimport inne. In den letzten Jahren vor dem Ausbruch des Zweiten Weltkrieges war die I.G. Farbenindustrie zusammen mit den angeschlossenen Firmen in Italien und der Schweiz an der Deckung des Weltverbrauchs von Farbstoffen mit 42,6 Prozent beteiligt³⁾.

Diese wenigen Beispiele verdeutlichen, wie stark die Position der deutschen Farbstoffwerke in dieser Zeit auf dem Weltmarkt war.

Unter welchem Gesichtspunkt der Zusammenschluß der deutschen Farbstoffindustrie in den USA beurteilt wurde, wird bei T a u s s i g besonders deutlich. Er bezeichnet die I.G. Farbenindustrie unter anderem als ein "echtes Monopol" und weist darauf hin, daß "ein starkes deutsches Kartell in der Steinkohlenteer-Industrie mit Sicherheit einen ernsthaften Konkurrenten abgeben (wird). Es wird versuchen, die ausländische Konkurrenz durch Verkauf zu Selbstkosten oder unter Selbstkosten zu vernichten, um sich dann durch höhere Preise wieder schadlos zu halten, sobald die Konkurrenten ... zerstört sind"⁴⁾. T a u s s i g tritt für eine Einschränkung der Macht des deutschen Farbstoffkartells in den USA ein, wobei er darauf hinweist, welche Mangelerscheinungen die Abhängigkeit

1) Vgl. ter Meer, Fritz, a.a.O., S. 73.

2) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 48.

3) Vgl. ter Meer, Fritz, a.a.O., S. 76.

4) Taussig, Francis William, a.a.O., S. 201.

von der deutschen Farbstoffindustrie im Ersten Weltkrieg hervorgerufen hatte.

Zweifellos sind die Konzentrationsbestrebungen in der deutschen Farbstoffindustrie in den Jahren 1904 und 1916 nicht ohne Einfluß auf die Einführung des American selling price und des United States value für Farbstoffe im Jahre 1922 gewesen. Die kräftigen indirekten Zollerhöhungen durch diese beiden Instrumente sollten demnach auch dazu dienen, die sich im Ausland bildenden großen Konkurrenten vom amerikanischen Markt abzuwehren oder doch zumindest deren Exporte in die USA erheblich zu beschränken. Die Gründung des I.G. Farben-Konzerns 1925 hat offensichtlich diese Politik in den Augen der Amerikaner als richtig erscheinen lassen und wohl deren Meinung verstärkt, an dem bisherigen Verzollungssystem festzuhalten.

Es gibt zwar keinen eindeutigen Beweis dafür, daß die Konzentration in der deutschen Farbstoffindustrie wesentliche Ursache für die Einführung des American selling price und des United States value im Jahre 1922 gewesen ist, doch deuten Hinweise in der amerikanischen Literatur¹⁾ sowie die zeitliche Folge (1916: Erster I.G. Farben-Zusammenschluß; 1922: American selling price und United States value für Farbstoffe) darauf hin, daß man den sich abzeichnenden Zusammenschluß der deutschen Farbstoffwerke als einen Anstoß für die beträchtlichen Zollerhöhungen nicht außer acht lassen darf. Auch in einem Informationsschreiben des Committee For a National Trade Policy²⁾ wird die Ansicht vertreten, daß man mittels dieses Zollsystems die amerikanische Farbstoffindustrie vor allem vor den europäischen Farbstoffunternehmen schützen wollte.

Es steht also fest, daß man in den USA anfangs der zwanziger Jahre eine möglichst hohe Zollmauer zu Gunsten der einheimischen Farbstoffindustrie errichten wollte, und zwar einmal, um der im Aufbau befindlichen

1) Vgl. Taussig, Francis William, a.a.O., S. 201.

2) Vgl. Background Information from the Committee For a National Trade Policy, Washington 1963, unveröffentlichtes Manuskript.

eigenen Farbstoffindustrie einen Schutz zu gewähren; weiterhin auch deshalb, weil man darüber hinaus eine zu starke Marktposition der ausländischen Farbstoffproduzenten in den USA verhindern wollte.

3) Autarkietendenzen in den USA

Als dritter Grund, der allerdings nicht von den beiden erstgenannten zu trennen sein dürfte, sei ein gewisses Autarkiestreben der USA genannt. Die Erfahrungen im Ersten Weltkrieg sowie das "nationale Fieber" und die "durch den Ausbruch des Ersten Weltkrieges ausgelöste Welle des Nationalismus"¹⁾ forderten "im nationalen Interesse den Ausbau von Fabriken"²⁾.

In Anbetracht der unter günstigeren Bedingungen produzierenden deutschen Farbstoffindustrie hielt man in den USA offensichtlich Wertzölle für Teerfarbstoffe von 30 bis 40 Prozent nicht für ausreichend, um die einheimische Farbstoffindustrie hinlänglich fördern zu können.

In dem unveröffentlichten Schreiben des Committee For a National Trade Policy³⁾ wird in diesem Zusammenhang auch die Meinung vertreten, daß es der US-Kongreß aus handelspolitischen Gründen nicht für angebracht hielt, im offiziellen Zollltarif Zölle von mehr als 100 Prozent auszuweisen; man versuchte es offenbar lieber über den "Umweg" des American selling price und des United States value. Nominell blieb der Einfuhrzoll auf dem bisherigen Niveau, tatsächlich lag er jedoch beträchtlich höher.

4) Wirkungsweise des American selling price, dargestellt an praktischen Beispielen

Die Behauptung, daß das System des American selling price die tatsächliche Einfuhrverzollung für Farbstoffe bis weit über 100 Prozent anhebt, ist im bis-

1) Bauer, Raymond A., a.a.O., S. 17.

2) Bauer, Raymond A., a.a.O., S. 19.

3) Vgl. Background Information from the Committee For a National Trade Policy, Washington 1963, unveröffentlichtes Manuskript.

herigen Verlauf dieser Arbeit noch nicht belegt worden. Tabelle I zeigt die Einfuhrverzollung von vier Farbstoffen am praktischen Beispiel. Die Angaben stammen aus einem deutschen Farbstoffunternehmen; sie zeigen, daß in keinem der vier Fälle die effektive Zollbelastung 40 Prozent beträgt, in zwei Fällen liegt sie sogar erheblich darüber.

Der Wertzoll für die Produkte der Tabelle, die alle synthetische organische Farbstoffe sind, beträgt laut § 28 (a) des gültigen amerikanischen Zollltarifs 40 Prozent vom Wert. Aufgrund des § 28 (c) wird die Verzollung, da amerikanische Konkurrenzgüter vorhanden sind, nach dem American selling price vorgenommen. Vergleicht man die effektive Zollbelastung (ohne Stärkeunterschiede der Produkte) mit den nominellen 40 Prozent, so ist sie bei allen vier Produkten erheblich höher. Unter Berücksichtigung der Stärkeverhältnisse, wodurch die tatsächliche Zollbelastung sichtbar wird, zeigt es sich, daß die zu zahlenden Zölle zwischen 59,39 und 106,56 Prozent liegen.

Tabelle I.

Zahlenbeispiel über die Wirkungsweise des American selling price

Produkt ⁺⁾	Rate of duty (Zollsatz) in %	Fakturen- wert in Dollar p. 100 lbs cif	US-selling price in Dollar p. 100 lbs	Menge in lbs	Zollbelastung nach Fakturen- wert = 40 % p. 100 lbs in Dollar
A	40	183.-	330.-	100	73,20
B	40	259.-	345.-	100	103,60
C	40	99.-	147.-	100	39,60
D	40	156.-	455.-	100	62,40

(Fortsetzung von Tabelle I)

Produkt ⁺⁾	Zollbelastung nach US-sel- ling price = 40 % p. 100 lbs in Dollar	Effektive Zoll- belastung auf Fakturenwert in %	Unter Berücksichtigung der Stär- keunterschiede der Produkte er- geben sich folgende Werte: Zollbelastung Effektive Zollbe- nach US-sel- lastung auf Faktu- ling price = renwert in % 40 % p. 100 lbs in Dollar	
A	132.-	72,13	125,71	68,69
B	138.-	53,28	276.-	106,56
C	58,80	59,39	58,80	59,39
D	182.-	116,67	154,70	99,17

+) Aus Konkurrenzgründen sind die einzelnen Farbstoffe mit Buchstaben bezeichnet worden.

Für die Verhandlungen in der Kennedy-Runde über das American selling price-System hat die Regierung der Vereinigten Staaten im Juni 1965¹⁾ eine Arbeitshypothese vorgelegt, in der die tatsächliche Einfuhrzollbelastung für zahlreiche Benzenoid Chemicals and Products errechnet worden ist²⁾. Diese Aufstellung, die sich auf Chemie-Einfuhren aus dem Jahre 1964³⁾ stützt, bestätigt die Berechnungen in Tabelle I. Für Farbstoffe der Tarif-Nummern (nach dem US-Zolltarif) 406.50 D bis 406.50 I werden bei einem Zollsatz von 40 Prozent tatsächliche Zollbelastungen von beispielsweise 65, 73, 83, 100, 117 und 170 Prozent festgestellt⁴⁾. Diese Berechnungen wurden von der US-Tariff Commission vorgenommen.

a) Schwierigkeiten bei der Ermittlung des "tatsächlichen" American selling price

Im Gesetzestext ist der American selling price so definiert, daß hierunter der Preis "irgendeiner in den Vereinigten Staaten erzeugten Ware"⁵⁾ zu verstehen ist. Für die Zollbehörden der USA besteht im Falle der synthetischen Farbstoffe in der Praxis die Schwierigkeit, den tatsächlichen amerikanischen Verkaufspreis eines mit einem Importfarbstoff konkurrierenden Inlandsproduktes zu finden, d.h. den Preis festzustellen, mit dem der eingeführte Farbstoff im Wettbewerb steht.

Aus der Praxis wird als Beispiel⁶⁾ folgender Fall genannt: Zwei fast identische Farbstoffe kosteten in den USA bei einem Hersteller 5,40 Dollar und bei einem an-

1) Vgl. Abbau des Selling-Price-Systems, gez. Gz., Blick durch die Wirtschaft vom 14.6.1966 und Die Angebote der EWG für Genf, gez. Gz., Die Welt vom 14.6.1966.

2) Vgl. List of Tentative Converted Rates of Duty together with Explanatory Material, bearbeitet von der US-Tariff Commission, unveröffentlichtes Manuskript.

3) ebenda.

4) ebenda.

5) Deutsches Handels-Archiv, Heft 14, Köln 1958, S. 1848.

6) Vgl. Trade Information Committee, Office of the Special Representative for Trade Negotiations, Executive Office of the President, Hearings on GATT Trade Negotiations, Washington 1964, S. 2681 f.

deren 3,18 Dollar je kg. Als Bemessungsgrundlage für den American selling price hatte die amerikanische Zollbehörde den höheren Preis genommen. Sie hätte jedoch ebenso die 3,18 Dollar für die Berechnung des Einfuhrzolls heranziehen können. Nach den bei den Hearings on GATT Trade Negotiations geäußerten Auffassungen ist es oft reiner Zufall, welcher inländische Preis als American selling price bei der Zollberechnung verwendet wird.

Der Grund hierfür ist zu einem Teil die Tatsache, daß es auf dem Farbstoffmarkt in der Regel keine Produkte gibt, die völlig identisch sind, d.h. die die gleiche Farbnuance, dieselben Echtheitseigenschaften, genau die gleiche chemische Zusammensetzung usw. haben. Jeder Farbstoffproduzent versucht, das von ihm hergestellte Gut als ein Markenprodukt mit ganz spezifischen Eigenschaften herauszustellen. So haben beispielsweise Schwefelfarbstoffe des einen Herstellers meist nicht die gleichen Eigenschaften wie die des anderen Produzenten. Diese von Hersteller zu Hersteller und von Produkt zu Produkt unterschiedlichen Eigenschaften führen selbstverständlich auch zu verschiedenen Preisen am Markt.

In den USA gibt es einige große Farbstoffproduzenten (die Firmen E.I. Dupont de Nemours & Co., Inc., Allied Chemical & Dye Corp., American Cyanamid Co., General Aniline & Film Corp., Dow Chemical Co. und Eastman Chemicals Products Inc.), die nach Schätzungen den größten Teil der amerikanischen Farbstoffproduktion auf sich vereinigen. Neben diesen Unternehmen existieren noch rund 60 kleinere Farbstoffproduzenten¹⁾. Nach den Definitionen von E u c k e n²⁾, S t a k-

1) Vgl. United States Tariff Commission, Synthetic Organic Chemicals, United States Production and Sales 1964, Washington 1965, S. 90 ff.

2) Nach Eucken kann man dann von einem Teiloligopol sprechen, wenn neben einigen wenigen großen Herstellern auch noch eine Reihe kleinerer Produzenten existiert, die allerdings bei der Marktstrategie der Großen mit berücksichtigt werden müssen. Vgl. Eucken, Walter, Die Grundlagen der Nationalökonomie, 7. Auflage, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1959, S. 105 f.

k e l b e r g u n d K r e l l e¹⁾ kann man beim amerikanischen Farbstoffmarkt von der Marktform des Teiloligopols sprechen.

Es gibt nun aber, wie bereits erwähnt, eine große Menge von Farbstofftypen, die sich in Verwendung und Eigenschaften sehr stark voneinander unterscheiden. Man kann deswegen in diesem Zusammenhang nicht generell von e i n e m Farbstoffmarkt sprechen. Es gibt vielmehr einen Markt z.B. für Schwefelschwarz der Firma A, für Diaminblau der Firma B und für Azogelb der Firma C. Da die Produkte der verschiedenen Firmen praktisch heterogene Güter sind, können die Preise auch innerhalb einer gleichen Farbstoffgruppe verschieden hoch sein. Ein bestimmter gelber Farbstoff der Firma A kann beispielsweise einen chemischen Zusatz enthalten, der ihn gegen Meerwasser unempfindlich macht, während der aus den gleichen chemischen Grundsubstanzen aufgebaute gelbe Farbstoff der Firma B einen Zusatz enthält, der das Färben bei bestimmten Fasern erleichtert.

Diese Unterschiede zwischen den einzelnen Produkten führen dazu, daß sich die Preispolitik der Teiloligopolisten auf unvollkommenen Märkten abspielt; "jedes Unternehmen (weist) eine ihm eigentümliche Präferenzstruktur auf"²⁾. Das "kann zur Folge haben, daß die Fabrikate gewisser Unternehmen auch dann von bestimmten Käufern oder Käufergruppen bevorzugt werden, wenn der Preis der Erzeugnisse des Unternehmens, verglichen mit den Preisen der Konkurrenzunternehmen für ähnliche, gleichwertige Produkte, verhältnismäßig hoch ist. Ein Unternehmen mit starkem akquisitorischen Potential braucht dann noch nicht mit der Ab-

-
- 1) Auch nach Stackelberg und Krelle ist die Marktform des Teiloligopols dann gegeben, wenn neben großen Anbietern oder Abnehmern noch eine Anzahl kleinerer existiert. Vgl. Stackelberg, Heinrich von, Grundlagen der Theoretischen Volkswirtschaftslehre, 2. Auflage, Bern/Tübingen 1951, S. 238 und Krelle, Wilhelm, Preistheorie, Tübingen/Zürich 1961, S. 503 f.
 - 2) Gutenberg, Erich, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Band, Der Absatz, 4. Auflage, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1962, S. 263.

wanderung von Käufern zu den Konkurrenzunternehmen zu rechnen, wenn es seine Preise erhöht und diese Preiserhöhungen in gewissen Grenzen bleiben"¹⁾. Nach Gutenberg²⁾ bildet sich ein reaktionsfreier Bereich, in dessen Grenzen der einzelne Anbieter seinen Preis variieren kann. Er muß erst dann mit den Reaktionen der Konkurrenten rechnen, wenn er seinen Preis außerhalb dieser Grenzen festsetzt. Im "reaktionsfreien Bereich haben ... Unternehmen die Freiheit, sich preispolitisch wie Monopolisten zu verhalten"³⁾. Begrenzt wird dieser Raum durch die Substituierbarkeit der von den Unternehmen angebotenen Güter; je größer (kleiner) die Substituierbarkeit, um so enger (breiter) ist der Bereich.

Es ist also demnach durchaus möglich, daß Farbstoffe mit ähnlichen Eigenschaften aufgrund gewisser Präferenzen auf dem amerikanischen Markt in bestimmten Grenzen voneinander verschiedene Preise haben können.

Wie aus den Aussagen vor dem Trade Information Committee hervorgeht, ist die Auffindung des American selling price aus diesen Gründen mit einer Reihe von Unsicherheitsfaktoren belastet, da es für eine Zollbehörde unmöglich sein dürfte, auf einem Markt mit verschiedenen Preisen für ähnliche Güter gerade denjenigen zu finden, der dem eingeführten Farbstoff entspricht. Außerdem könnte dieser Preis, falls er doch gefunden wird, im Zeitpunkt seiner Anwendung als American selling price bereits wieder überholt sein. Der American selling price kann deshalb tatsächlich nur ein Annäherungswert sein mit mehr oder weniger starken Streuungen nach beiden Seiten.

1) Gutenberg, Erich, a.a.O., S. 264.

2) ebenda.

3) Gutenberg, Erich, a.a.O., S. 265.

V. WIRKUNGEN DER EINFUHRZOLLMASSNAHMEN DER VEREINIGTEN STAATEN AUF DIE DEUTSCHE FARBSTOFFINDUSTRIE

Die in den Abschnitten III und IV dargestellten Einfuhrzollmaßnahmen der USA haben sich in vielfacher Hinsicht für die deutsche Farbstoffindustrie bemerkbar gemacht. Ihre Auswirkungen erstreckten sich nicht nur auf eine unmittelbare Beeinträchtigung der Ausfuhr deutscher Farbstoffe in die USA. Die Einfuhrzollpolitik der Vereinigten Staaten hatte und hat in bedeutendem Maße auch Einfluß auf die Geschäftspolitik der deutschen Farbstoffunternehmen.

Die hohe Zollbarriere der USA war z.B. eine der Ursachen für den Aufbau von Tochtergesellschaften der deutschen Farbstoffwerke in den USA. Auf der anderen Seite dürfte auch der immer enger werdende Zusammenschluß der deutschen Farbstoffindustrie im I.G. Farben-Konzern in den Jahren nach 1925 nicht zuletzt eine Reaktion auf die durch den Zollschutz rasch wachsende amerikanische Farbstoffindustrie gewesen sein.

1) Entwicklung der Ausfuhr an deutschen Farbstoffen in die USA von 1900 bis 1964

Die Vereinigten Staaten als großer Markt für Textilien hatten schon vor dem Ersten Weltkrieg einen bedeutenden Bedarf an Farbstoffen. Da sie, wie bereits gezeigt, zu jener Zeit noch keine eigene Farbstoffproduktion hatten, die diesen Bedarf auch nur annähernd decken konnte, waren sie sehr stark auf den Import angewiesen, der überwiegend von deutschen Unternehmen bestritten wurde. So nahmen die USA, wie Tabelle III zeigt, in den Jahren 1900 bis 1913 (mit Ausnahme von 1903) wert- und mengenmäßig ständig über 20 Prozent der deutschen Farbstoffausfuhr ab. Mit 25,1 Prozent war der Mengenanteil 1909 am größten, der Wertanteil 1912 mit 24,8 Prozent.

Nach dem Ersten Weltkrieg veränderte sich dieses Bild beträchtlich. Die USA nahmen nur einen kleinen Teil der Vorkriegsmenge ab und erreichten bis 1940 in kei-

nem Jahr mehr als 8,3 Prozent der gesamten wertmäßigen deutschen Farbstoffausfuhr.

Im Zweiten Weltkrieg kam die Ausfuhr an Farbstoffen wie schon im Ersten Weltkrieg zum Erliegen und erreichte erst 1948 wieder einen nennenswerten Umfang. Allerdings blieb der Anteil des amerikanischen Marktes am gesamten deutschen Farbstoffexport bis 1964 im Durchschnitt niedriger als zwischen 1920 und 1940. Die USA, die vor 1914 der Hauptabnehmer der deutschen Farbstoffe gewesen waren, standen beispielsweise in den Jahren 1963 und 1964 (nach dem Wert der Ausfuhr) an neunter Stelle in der Rangfolge der wichtigsten Farbstoffausfuhrländer der Bundesrepublik.

Das Schaubild A zu Tabelle III verdeutlicht, wie stark der Anteil der USA an der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr zurückgegangen ist.

Tabelle II

Farbstoffexport Deutschlands in die USA¹⁾

Jahr	Wert in Mio RM/DM ²⁾	Menge in to	Jahr	Wert in Mio RM/DM	Menge in to
1900	16,744	5 152 ³⁾	1933	8,93	977 ¹³⁾
1901	16,410	5 128 ³⁾	1934	5,53	708 ¹³⁾
1902	18,335	5 914 ⁴⁾	1935	6,36	696 ¹³⁾
1903	16,950	5 650 ⁴⁾	1936	5,6	640 ¹⁴⁾
1904	18,306	6 657 ⁴⁾	1937	5,8	700 ¹⁴⁾
1905	20,191	8 076 ⁴⁾	1938	5,51	650 ¹⁴⁾
1906	24,036	10 164 ⁵⁾⁶⁾	1939	9,3	1 330 ¹⁴⁾
1907	31,067	13 156 ⁶⁾	1940	1,7	220 ¹⁴⁾
1908	24,995	10 508 ⁶⁾	1941	.	15)
1909	34,593	14 440 ⁶⁾	1942	.	.
1910	31,115	13 418 ⁶⁾	1943	.	.
1911	30,797	14 599 ⁶⁾	1944	.	.
1912	39,042	17 612 ⁶⁾	1945	.	.
1913	33,686	16 511 ⁶⁾	1946	.	.
1914	.	7)	1947	.	.
1915	.	.	1948	1,406	97,7 ¹⁶⁾
1916	.	.	1949	0,256	22,4 ¹⁶⁾
1917	.	.	1950	3,407	279 ¹⁷⁾
1918	.	.	1951	11,783	847 ¹⁸⁾
1919	.	.	1952	5,417	411
1920	143,9	601 ⁸⁾	1953	4,699	326
1921	50,1	205 ⁸⁾	1954	7,209	690
1922	.	293 ⁹⁾	1955	8,885	684
1923	.	411,7 ⁹⁾	1956	8,555	656
1924	.	10)	1957	7,080	552
1925	11,88 ¹²⁾	974 ¹¹⁾	1958	9,537	622
1926	10,30 ¹²⁾	983 ¹¹⁾	1959	11,774	757
1927	10,16 ¹²⁾	995 ¹¹⁾	1960	9,929	653
1928	.	1 411 ¹¹⁾	1961	14,688	902
1929	.	1 683 ¹¹⁾	1962	15,160	1 016
1930	.	1 053 ¹¹⁾	1963	15,670	1 074
1931	9,612	1 142 ¹³⁾	1964	19,943	1 314
1932	7,68	886 ¹³⁾			

Quellenangaben zu Tabelle II:

- 1) Nach 1945 Export der Bundesrepublik Deutschland; vorher Export des Deutschen Reiches.
- 2) Die Wertangaben wurden bewußt zu jeweiligen Preisen gemacht. Die Umrechnung auf die Preise eines Basisjahres ist bei der großen Zahl der Farbstoffe und bei deren ständiger Weiterentwicklung nicht möglich. Bei den angeführten Zahlen (Wert und Menge) handelt es sich um den sogenannten Spezialhandel. "Die Ausfuhr im Spezialhandel enthält den gesamten Verkehr von Waren aus dem freien Verkehr des Zollinlandes über die Grenzen des Wirtschaftsgebietes in das Ausland. Hierbei handelt es sich vorwiegend um Inlands-erzeugnisse. Also auch die Wiederausfuhr von Auslandsprodukten, die früher bereits in den freien Verkehr des Zollinlandes eingeführt worden ('nationalisierte Waren') oder während einer Be- oder Verarbeitung unter Zollaufsicht geblieben waren, sind in der Ausfuhr im Spezialhandel enthalten". Schmidt, Patrick Lagerverkehr und Generalhandel im Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland, in: Wirtschaft und Statistik, hrsg. vom Statistischen Bundesamt, Heft 9, Stuttgart/Mainz 1952, S. 358.
- 3) Statistische Jahrbücher für das Deutsche Reich, hrsg. vom Kaiserlichen Statistischen Amt, 1901 bis 1902, unter "Anilin- und andere Theerfarbstoffe".
- 4) Statistische Jahrbücher 1903 bis 1906, unter "Anilin und andere Teerfarbstoffe".
- 5) Das Statistische Jahrbuch 1907 enthält nur Exportzahlen für März bis Dezember 1906.
- 6) Statistische Jahrbücher 1907 bis 1914 unter "Anilin- und andere n.b.g. Teerfarbstoffe; Alizarin (Alizarinrot); Alizarinfarbstoffe, bunte, aus Anthracen".
- 7) Während des Ersten Weltkrieges keine Veröffentlichungen; siehe: Statistisches Jahrbuch 1920, S. VIII (Fußnote).
- 8) Statistisches Jahrbuch 1921/22, hrsg. vom Statistischen Reichsamt; für 1921 nur Angaben von Mai bis Dezember.
- 9) Statistische Jahrbücher 1923 bis 1924; nur Mengenangaben.
- 10) Keine Angaben über Farbstoffexporte in die USA in der deutschen Statistik.
- 11) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, hrsg. vom Statistischen Reichsamt; von 1925 bis 1930 nur Mengenangaben; 1930 nur Januar bis November.
- 12) Diese Wertangaben stammen aus: Verein zur Wahrung der Interessen der Chemischen Industrie Deutschlands, Überblick über den Arbeitsbereich Ende 1928, Berlin 1928, S. 306.

- 13) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, 1931 bis 1936.
- 14) Statistische Jahrbücher 1937 bis 1941/42, jetzt unter "Teerfarbstoffe".
- 15) In der Kriegs- und Nachkriegszeit keine erwähnenswerten Farbstoffexporte.
- 16) Der Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes im Jahre 1948 bzw. 1949, Teil 2, Der Spezialhandel nach Waren, unter "Anilin- u.a.n.b.g. Teerfarbstoffe; Schwefelfarbstoffe; Alizarinfarbstoffe, bunte, aus Anthracen". Bis 1945 sind keine Farbstoffe auf Naphtolbasis in den Angaben enthalten; nach dem Zweiten Weltkrieg rechnet die Statistik Naphtole bis 1.10.1951 mit hinzu; ab 1.10.1951 wieder nicht mehr.
- 17) Der Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland, Teil 2, Der Spezialhandel nach Waren, hrsg. vom Statistischen Bundesamt, Dezember 1950.
- 18) Von 1951 bis 1964 entnommen aus: Der Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland, Teil 2, Der Spezialhandel nach Waren, unter "Synthetische organische Farbstoffe und natürlicher Indigo". Seit 1951 als die Bundesrepublik die Nomenklatur des sogenannten Brüsseler Zolltarifschemas übernahm und so das Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik dem internationalen Standard anpaßte, sind die für diese Arbeit in Frage kommenden Teerfarbstoffe unter Position 3205 10 zu finden.

Tabelle III

Anteil der Farbstoffexporte in die USA an der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr¹⁾

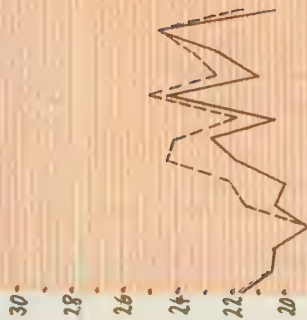
Jahr	Wertm. in %	Anteil Mengenm. in %	Jahr	Wertm. in %	Anteil Mengenm. in %
1900	21,6	21,7	1933	7,3	4,3
1901	20,6	20,5	1934	4,1	2,4
1902	20,5	20,5	1935	5,3	2,3
1903	19,2	19,2	1936	4,1	1,9
1904	20,5	21,6	1937	3,9	1,8
1905	20,1	22,1	1938	5,0	2,3
1906	21,9	24,4	1939	7,9	4,3
1907	22,8	24,2	1940	2,6	1,5
1908	20,4	21,9	1941	.	.
1909	24,5	25,1	1942	-	.
1910	21,1	22,6	1943	.	.
1911	22,6	23,5	1944	.	.
1912	24,8	24,7	1945	.	.
1913	20,5	21,9	1946	.	.
1914	.	.	1947	.	.
1915	.	.	1948	5,9	5,3
1916	.	.	1949	0,4	0,5
1917	.	.	1950	1,9	2,2
1918	.	.	1951	4,1	4,1
1919	.	.	1952	3,8	4,2
1920	6,01	2,8	1953	2,2	2,1
1921	3,2	1,2	1954	2,8	4,1
1922	.	0,7	1955	3,3	3,8
1923	.	1,3	1956	3,3	3,4
1924	.	.	1957	2,3	2,5
1925	8,3	4,9	1958	3,5	3,2
1926	6,6	4,1	1959	3,5	3,0
1927	5,1	2,9	1960	2,4	2,2
1928	.	4,0	1961	3,5	3,0
1929	.	5,2	1962	3,7	3,2
1930	.	3,8	1963	3,2	2,9
1931	6,1	3,3	1964	3,5	3,2
1932	6,2	3,4			

1) Die Zahlen dieser Tabelle sind aus den Angaben über die gesamte deutsche Farbstoffausfuhr und die Farbstoffausfuhr in die USA (Tabelle II) errechnet worden.

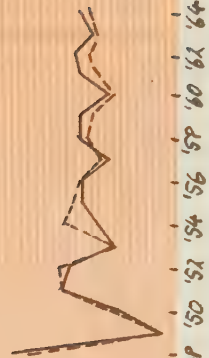
Schaubild A

↑ Prozentualer Anteil

Anteil der Farbstoffexporte in die USA an der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr



— wertmässig
- - - mengenmässig



1900 '02 '04 '06 '08 '10 '12 '14 '16 '18 '20 '22 '24 '26 '28 '30 '32 '34 '36 '38 '40 '42 '44 '46 '48 '50 '52 '54 '56 '58 '60 '62 '64 Jahre

Die in den Tabellen angegebenen Zahlen über die Teerfarbenausfuhr aus Deutschland bzw. der Bundesrepublik sind mit einer gewissen Vorsicht zu betrachten. Schon allein die Definition des Begriffs "Teerfarbstoffe" hat sich in der amtlichen deutschen Statistik in dem Zeitraum von 1900 bis 1964 mehrfach geändert. So weisen die statistischen Veröffentlichungen von 1900 bis 1905 einen Posten "Anilin- und andere Teerfarbstoffe" aus. Ab 1906 erfolgte dann eine Aufgliederung der synthetischen Farbstoffe in drei Gruppen: "Anilin- und andere nicht besonders genannte Teerfarbstoffe", "Alizarin (Alizarinrot)" und "Alizarinfarbstoffe, bunte, aus Anthracen". Ab 1936 wurden Farbstoffe wieder in einem Posten, "Teerfarbstoffe", zusammengefaßt ausgewiesen. Nach dem Zweiten Weltkrieg bis 1951 gab es wieder zwei Gruppen, nämlich: "Anilin- und andere nicht besonders genannte Teerfarbstoffe" und "Alizarinfarbstoffe, bunte, aus Anthracen". Ab 1951 werden Teerfarbstoffe unter einer Position ausgewiesen, die mit "Synthetische organische Farbstoffe und natürlicher Indigo" bezeichnet wird; dabei spielt natürlicher Indigo bei der Ausfuhr keine Rolle. Die Zahlen dürften trotz diesen Einschränkungen jedoch ausreichen, um den Trend der Farbstoffexporte aus Deutschland bzw. der Bundesrepublik zu zeigen.

Die Wertangaben zur Farbstoffausfuhr haben nur sehr begrenzte Aussagekraft. Beeinträchtigt wird dieses Zahlenbild vor allem durch Verschiebungen des Preisniveaus, inflationäre Entwicklungen, Wirtschaftskrisen usw. Außerdem hat sich die Zusammensetzung der Exportmenge ständig geändert, da es vor allem auf dem Gebiet der Teerfarbstoffe ständig Neu- und Weiterentwicklungen gab. So sind beispielsweise in den Preisen von 1910 zum Teil ganz andere Farbstoffe enthalten als in den Preisen von 1950. Auch aus diesen Gründen können die Tabellen nur für eine Trendbetrachtung herangezogen werden¹⁾.

1) Diese Kritik gilt für die Tabellen II bis einschließlich X.

Diese kurze Darstellung der Entwicklung des deutschen Farbstoffexports in die Vereinigten Staaten sagt also für sich allein nicht allzuviel aus.

a) Entwicklung der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr von 1900 bis 1964

Wie die Tabelle IV der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr zeigt, hat der wertmäßige Export von 1900 bis 1964 fast stetig zugenommen. Diese Zahlen sind jedoch, wie bereits erwähnt, insofern trügerisch, weil sie zu den jeweiligen Preisen angegeben sind

Tabelle IV zeigt unter den genannten Vorbehalten, daß die wertmäßige Gesamtausfuhr in den Jahren vor und nach dem Ersten Weltkrieg etwa die gleiche Höhe hatte, wobei die Jahre 1920 und 1921 wegen starker inflationärer Preissteigerungen ausgeklammert werden müssen. Lediglich 1926, 1927 und 1928 lag die Farbstoffausfuhr wertmäßig über den besten Ergebnissen der Vorkriegszeit. Nach dem Zweiten Weltkrieg stieg der Wert der ausgeführten Farbstoffe sehr schnell an und erreichte 1964 mit 562,2 Millionen DM das bisher absolut höchste Ausfuhrergebnis. Hierbei ist allerdings aus Vergleichsgründen der Hinweis wichtig, daß die Preise für Farbstoffe nach 1948 im Durchschnitt etwa um 60 Prozent über denen aus der Vorkriegszeit lagen. Somit hätte beispielsweise der Export von 1953 mit 206,2 Millionen DM die Ausfuhr des Jahres 1937 wertmäßig erst zu knapp 90 Prozent erreicht.

Mengenmäßig ist die Entwicklung anders verlaufen. Die Ausfuhr von 75.328 Tonnen 1913 ist bis heute noch nicht wieder erzielt worden. Im Jahre 1964 wurde nur etwa die gleiche Farbstoffmenge wie 1906 ausgeführt. In dieser Entwicklung wird die im Laufe der Jahre eingetretene Anhebung des Preisniveaus stark sichtbar. Auf der anderen Seite zeigt sie aber auch den Trend zu den höherwertigen Farbstoffen, da z.B. die relativ

billigen Schwefelfarbstoffe durch teurere ersetzt worden sind. Höherwertig heißt jedoch nicht, daß sich die Ergiebigkeit der Farbstoffe erhöht hat; es bedeutet vielmehr eine Verbesserung der Eigenschaften im Hinblick auf Wetter- und Lichtechtheit, tiefere Farbtöne usw.

Es kann also festgestellt werden, daß der gesamte Farbstoffexport Deutschlands bzw. der Bundesrepublik seit 1900 wertmäßig, von einigen Unterbrechungen abgesehen, ständig gestiegen ist. Dagegen konnte die Menge der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg in den folgenden Jahrzehnten nicht mehr erreicht werden.

Tabelle IV

Deutsche Farbstoffausfuhr von 1900 bis 1964¹⁾

Jahr	Wert in Mio RM/DM ²⁾	Menge in to	Jahr	Wert in Mio RM/DM	Menge in to
1900	77,289	23 781 ³⁾	1933	121,88	22 441 ¹²⁾
1901	79,631*	25 030 ³⁾	1934	133,01	29 064 ¹²⁾
1902	89,299	28 806 ⁴⁾	1935	120,36	29 133 ¹²⁾
1903	88,009	29 336 ⁴⁾	1936	135,1	33 740 ¹³⁾
1904	88,593	30 831 ⁴⁾	1937	148,3	38 460 ¹³⁾
1905	100,654	36 570 ⁴⁾	1938	109,1	27 510 ¹³⁾
1906	109,239	41 646 ⁵⁾⁶⁾	1939	117,7	30 430 ¹³⁾
1907	135,882	54 158 ⁶⁾	1940	65,3	14 000 ¹³⁾
1908	120,059	47 857 ⁶⁾	1941	.	. ¹⁴⁾
1909	140,550	57 534 ⁶⁾	1942	.	.
1910	147,069	59 217 ⁶⁾	1943	.	.
1911	136,154	62 104 ⁶⁾	1944	.	.
1912	157,403	71 285 ⁶⁾	1945	.	.
1913	163,652	75 328 ⁶⁾	1946	.	.
1914	.	. ⁷⁾	1947	.	.
1915	.	.	1948	23,66	1 847 ¹⁵⁾
1916	.	.	1949	56,80	3 764 ¹⁵⁾
1917	.	.	1950	170,88	12 723 ¹⁶⁾
1918	.	.	1951	291,85	20 275
1919	.	.	1952	142,65	9 753
1920	2389,8	21 224 ⁸⁾	1953	206,173	14 796
1921	1572,5	15 878 ⁸⁾	1954	273,03	17 184
1922	.	38 778 ⁹⁾	1955	259,63	18 427
1923	.	29 790 ⁹⁾	1956	253,79	18 954
1924	115,2	33 359 ¹⁰⁾	1957	301,54	21 679
1925	143,9	19 549 ¹⁰⁾	1958	269,00	19 224
1926	155,76	24 169 ¹⁰⁾	1959	339,83	24 685
1927	197,81	33 798 ¹⁰⁾	1960	398,50	28 701
1928	196,11	35 188 ¹⁰⁾	1961	416,83	30 014
1929	178,28	32 007 ¹⁰⁾	1962	409,36	31 359
1930	153,79	28 377 ¹¹⁾	1963	487,21	36 666
1931	156,50	34 511 ¹²⁾	1964	562,19	40 072
1932	123,61	25 624 ¹²⁾			

Quellenangaben zu Tabelle IV:

- 1) Nach 1945 Export der Bundesrepublik Deutschland; vorher Export des Deutschen Reiches.
- 2) Siehe S. 33.
- 3) Statistische Jahrbücher für das Deutsche Reich, 1901 bis 1902, unter "Anilin- und andere Teerfarbstoffe".
- 4) Statistische Jahrbücher 1903 bis 1906, unter "Anilin und andere Teerfarbstoffe".
- 5) Das Statistische Jahrbuch 1907 enthält nur Exportzahlen für März bis Dezember 1906.
- 6) Statistische Jahrbücher 1907 bis 1914 unter "Anilin- und andere n.b.g. Teerfarbstoffe; Alizarin (Alizarinrot); Alizarinfarbstoffe, bunte, aus Anthracen".
- 7) Während des Ersten Weltkrieges keine Veröffentlichungen; siehe: Statistisches Jahrbuch 1920, S. VIII (Fußnote).
- 8) Statistisches Jahrbuch 1921/22; für 1921 nur Angaben von Mai bis Dezember.
- 9) Statistische Jahrbücher 1923 bis 1924; nur Mengenangaben.
- 10) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, 1925 bis 1930.
- 11) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, 1931, für 1930 nur Januar bis November.
- 12) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, 1932 bis 1936.
- 13) Statistische Jahrbücher 1937 bis 1941/42, jetzt unter "Teerfarbstoffe".
- 14) In der Kriegs- und Nachkriegszeit keine erwähnenswerten Farbstoffexporte.
- 15) Der Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes im Jahre 1948 bzw. 1949, Teil 2, Der Spezialhandel nach Waren, unter "Anilin- u.a.n.b.g. Teerfarbstoffe; Schwefelfarbstoffe; Alizarinfarbstoffe, bunte, aus Anthracen".
- 16) Der Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland, Teil 2, Der Spezialhandel nach Waren, unter "Synthetische organische Farbstoffe und natürlicher Indigo".

Vergleicht man nun die gesamte deutsche Farbstoffausfuhr mit dem Export von Farbstoffen in die USA, dann zeigt sich, daß der Anteil des amerikanischen Marktes nach 1920 erheblich gegenüber der Zeit vor 1913 zurückgegangen ist. Zwar ist auch der gesamte deutsche Farbstoffexport in einigen Jahren vorübergehend zurückgegangen, doch waren hier die Abschwächungen erheblich geringer.

Tabelle V

Gesamter deutscher Export an Teerfarbstoffen sowie die Ausfuhr an Teerfarbstoffen in die USA in ausgewählten Jahren

1912 = 100

<u>Jahr</u>	<u>Gesamter Farbstoffexport</u>		<u>Farbstoffexport in die USA</u>	
	Wert	Menge	Wert	Menge
1912	100	100	100	100
1913	103,9	105,5	86,4	93,7
1925	91,3	27,2	30,4	5,5
1926	98,9	33,8	26,4	5,6
1927	125,6	47,4	26,1	5,6
1931	99,4	48,4	24,6	6,4
1932	78,5	35,9	19,7	5,0
1933	77,4	31,4	22,8	5,5
1934	84,5	40,7	14,1	4,0
1937	94,2	52,9	14,8	3,9
1938	69,3	38,5	14,1	3,7
1939	74,8	42,6	23,8	7,5
1950	108,5	17,8	8,7	1,5
1952	90,5	13,6	13,4	2,3
1953	131,0	20,7	14,6	1,2
1954	173,4	24,1	18,4	3,9
1955	164,9	25,8	22,8	3,8
1960	253,1	40,2	25,3	3,7
1961	264,8	42,1	37,6	5,1
1962	260,1	43,9	38,7	5,6
1963	309,5	51,4	40,2	6,9
1964	350,8	56,2	51,0	7,5

↑ Prozentualer Anteil

Schaubild B

Gesamter deutscher Export an Teerfarbstoffen
sowie die Ausfuhr an Teerfarbstoffen in die
USA - 1912 = 100 -



Tabelle V und Schaubild B zu Tabelle V gehen von einem Normaljahr der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg (1912) als Basisjahr aus. Zum Vergleich wurden Jahre herangezogen, die nicht durch besondere Ereignisse (unmittelbare Kriegsauswirkungen, Wirtschaftskrisen usw.) belastet sind.

Beim gesamten Export zeigt es sich, daß der Wert-Index zwar in der Zeit von 1913 bis 1939 zurückging, jedoch nach dem Zweiten Weltkrieg bis zu 250 Prozent über den Stand von 1912 anstieg. Auf der anderen Seite gab es bei den Ausfuhren in die USA einen starken Rückgang von 1912 bis 1939; auch nach 1950 kam es zu keiner Annäherung an die Zeit vor 1913. Erst 1964 wurde wieder die Hälfte des Wertes von 1912 erreicht, wobei allerdings zu berücksichtigen ist, daß die Preise nach dem Zweiten Weltkrieg erheblich gestiegen sind.

Aufgrund dieser Betrachtung kann es als bewiesen angesehen werden, daß sich die Ausfuhr an deutschen Farbstoffen in die USA seit dem Ersten Weltkrieg anders entwickelt hat als die gesamte deutsche Farbstoffausfuhr, die ja seit 1950 wieder kräftig gestiegen ist.

Um zu beweisen, daß es bei der Farbstoffausfuhr in die USA eine Sonderentwicklung gegeben hat, soll in den zwei folgenden Unterabschnitten noch die Ausfuhr deutscher Farbstoffe nach Italien und Frankreich untersucht werden. Diese beiden Länder wurden deshalb ausgewählt, weil sie - wie die USA - nicht nur Farbstoff-Bezugsländer sind. In Italien und Frankreich bestand zwischen dem Ersten und Zweiten Weltkrieg bereits eine Farbstoffproduktion, die zwar nicht das Ausmaß der deutschen erreichte, aber immerhin in der Lage war, einen wesentlichen Teil des Inlandsbedarfes zu decken. Außerdem haben beide Länder auch eine nennenswerte Textilindustrie, die der größte Abnehmer synthetischer Farbstoffe ist.

Der Anteil der beiden Länder an der Teerfarben-Weltausfuhr war vor dem Ersten Weltkrieg wertmäßig gleich

Null, 1937 betrug er für Italien 0,7 und für Frankreich 4,2 Prozent; 1965 waren es 6,2 Prozent bei Frankreich und 1,6 Prozent bei Italien. Diese beiden Länder wurden auch deshalb zum Vergleich herangezogen, weil sie in dem betrachteten Zeitraum von 1900 bis 1964 mit zu den bedeutenden Abnehmern für deutsche Farbstoffe gehörten. Beim Vergleich des Trends des deutschen Farbstoffexports in diese Länder mit der Entwicklung der Ausfuhr in die USA ist allerdings zu berücksichtigen, daß Italien und Frankreich als Mitglieder der EWG ab 1958 eine Verringerung ihrer Einfuhrzölle auch für Farbstoffe aus EWG-Ländern vorgenommen haben. Deswegen ist die deutsche Farbstoffausfuhr in diese Länder für die Jahre zwischen 1958 und 1964 nur bedingt mit dem Export in die USA vergleichbar.

2) Entwicklung der deutschen Farbstoffausfuhr nach Italien von 1900 bis 1964

In den Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg ist Italien zu einem der Hauptabnehmer der deutschen Farbstoffindustrie geworden. Dabei hat der prozentuale Anteil an der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr in den letzten Jahren wieder etwa die gleiche Höhe erreicht wie vor dem Ersten Weltkrieg. In absoluten Zahlen gemessen hat sich der Wert der nach Italien ausgeführten deutschen Farbstoffe seit 1912 allerdings fast verfünffacht, wobei selbstverständlich auch hier die Preisentwicklung eine erhebliche Rolle spielte.

Der Farbstoffexport nach Italien ging - wie bei den USA - zwischen 1920 und 1939 zurück. Ein Grund dafür dürfte sein, daß der deutsche Ausfuhrschwerpunkt für Farbstoffe in dieser Zeit mehr auf Indien und China lag. Außerdem gehörten die bedeutenden italienischen Farbstoffproduzenten in den dreißiger Jahren dem grossen europäischen Farbstoffkartell an, wodurch sie der Konkurrenz der deutschen Farbstofferzeuger nicht so

stark ausgesetzt waren¹⁾. Nach 1948 entwickelte sich dann ein lebhafter Export nach Italien, wodurch dieses Land vorübergehend an der Spitze aller aus Deutschland Farbstoffe beziehenden Länder stand. Die Tabellen VI und VII zeigen diese Entwicklung, deutlich, wobei für die späteren Überlegungen im Rahmen dieser Arbeit vor allem bedeutsam ist, daß der Farbstoffexport nach Italien im Trend nach oben zeigte und nie einen so starken Rückgang, wie bei den USA von 1913 bis 1920, aufweist.

1) "Die drei großen schweizerischen Farbstofffabriken hatten sich im Jahre 1918 zu einer Interessengemeinschaft zusammengeschlossen. Mit dieser Gruppe wurde dann im Jahre 1928 (durch die I.G. Farbenindustrie, der Verf.) eine Verständigung erzielt, und es kam zu dem sogenannten Dreierkartell". (ter Meer, Fritz, a.a.O., S. 74 f.). Diesem Kartell gehörten die I.G. Farbenindustrie, die Schweizer Firmen und eine französische Gruppe an. "Im Jahre 1932 schloß sich das Dreierkartell mit ... dem bedeutendsten englischen Farbstoffherzeuger ... zusammen. Ferner wurden mit Erzeugern in Italien, Polen und der Czechoslowakei Nebenabkommen ... abgeschlossen". (ter Meer, Fritz, a.a.O., S. 74.)

Tabelle VI

Farbstoffexport Deutschlands nach Italien¹⁾

Jahr	Wert in Mio RM/DM ²⁾	Menge in to	Jahr	Wert in Mio RM/DM	Menge in to
1900	4,472	1 376 ³⁾	1933	5,19	627 ¹³⁾
1901	5,355	1 673 ³⁾	1934	4,86	557 ¹³⁾
1902	6,328	2 041 ⁴⁾	1935	3,17	361 ¹³⁾
1903	6,353	2 118 ⁴⁾	1936	2,4	220 ¹⁴⁾
1904	6,448	2 223 ⁴⁾	1937	2,8	230 ¹⁴⁾
1905	7,914	2 878 ⁴⁾	1938	2,2	170 ¹⁴⁾
1906	6,963	2 579 ⁵⁾⁶⁾	1939	2,3	170 ¹⁴⁾
1907	7,886	3 286 ⁶⁾	1940	2,0	140 ¹⁴⁾
1908	8,598	3 645 ⁶⁾	1941	.	. ¹⁵⁾
1909	9,090	3 940 ⁶⁾	1942	.	.
1910	8,839	3 904 ⁶⁾	1943	.	.
1911	8,019	3 715 ⁶⁾	1944	.	.
1912	8,648	3 899 ⁶⁾	1945	.	.
1913	9,605	4 286 ⁶⁾	1946	.	.
1914	.	. ⁷⁾	1947	.	.
1915	.	.	1948	1,543	77 ¹⁶⁾
1916	.	.	1949	3,204	193 ¹⁶⁾
1917	.	.	1950	7,821	519 ¹⁷⁾
1918	.	.	1951	9,509	596
1919	.	.	1952	9,195	448
1920	175,2	1 858 ⁸⁾	1953	10,639	634
1921	34,4	275 ⁸⁾	1954	11,584	785
1922	.	1 401 ⁹⁾	1955	10,982	838
1923	.	1 255 ⁹⁾	1956	14,364	1 188
1924	.	499 ¹⁰⁾	1957	14,279	1 116
1925	4,69	611 ¹⁰⁾	1958	15,501	1 196
1926	5,08	585 ¹⁰⁾	1959	22,880	1 787
1927	5,39	804 ¹⁰⁾	1960	30,404	2 373
1928	.	1 064 ¹¹⁾	1961	33,324	2 568
1929	.	956 ¹¹⁾	1962	37,549	2 803
1930	.	794 ¹²⁾	1963	43,877	3 389
1931	6,96	911 ¹³⁾	1964	41,256	3 054
1932	4,12	594 ¹³⁾			

Quellenangaben zu Tabelle VI:

- 1) Nach 1945 Export der Bundesrepublik Deutschland;
vorher Export des Deutschen Reiches.
- 2) Siehe S. 33.
- 3) Statistische Jahrbücher für das Deutsche Reich, 1901
bis 1902, unter "Anilin- und andere Theerfarbstoffe".
- 4) Statistische Jahrbücher 1903 bis 1906, unter "Anilin
und andere Teerfarbstoffe".
- 5) Das Statistische Jahrbuch 1907 enthält nur Export-
zahlen für März bis Dezember 1906.
- 6) Statistische Jahrbücher 1907 bis 1914 unter "Anilin-
und andere n.b.g. Teerfarbstoffe; Alizarin (Aliza-
rinrot); Alizarinfarbstoffe, bunte, aus Anthracen".
- 7) Während des Ersten Weltkrieges keine Veröffentli-
chungen; siehe: Statistisches Jahrbuch 1920, S. VIII
(Fußnote).
- 8) Statistisches Jahrbuch 1921/22; für 1921 nur Angaben
von Mai bis Dezember.
- 9) Statistische Jahrbücher 1923 bis 1924; nur Mengenan-
gaben.
- 10) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel
Deutschlands, 1925 bis 1928; für 1924 nur Mengenan-
gaben.
- 11) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel
Deutschlands, 1929 bis 1930; nur Mengenangaben.
- 12) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel
Deutschlands, 1931; für 1930 nur Mengenangaben für
Januar bis November.
- 13) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel
Deutschlands, 1932 bis 1936.
- 14) Statistische Jahrbücher 1937 bis 1941/42, jetzt un-
ter "Teerfarbstoffe".
- 15) In der Kriegs- und Nachkriegszeit keine erwähnens-
werten Farbstoffexporte.
- 16) Der Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes
im Jahre 1948 bzw. 1949, Teil 2, Der Spezialhandel
nach Waren, unter "Anilin- u.a.n.b.g. Teerfarbstoffe;
Schwefelfarbstoffe; Alizarinfarbstoffe, bunte, aus
Anthracen".
- 17) Der Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland,
Teil 2, Der Spezialhandel nach Waren, unter "Synthe-
tische organische Farbstoffe und natürlicher Indi-
go".

Tabelle VII

Anteil der Farbstoffexporte nach Italien an der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr¹⁾

Jahr	Wertm. Anteil in %	Mengenm. Anteil in %	Jahr	Wertm. Anteil in %	Mengenm. Anteil in %
1900	5,7	5,7	1933	4,2	2,8
1901	6,7	6,6	1934	3,6	1,9
1902	7,1	7,8	1935	2,6	1,2
1903	7,2	7,2	1936	1,7	0,7
1904	7,2	7,2	1937	1,8	0,7
1905	7,8	7,8	1938	2,0	0,6
1906	6,3	6,2	1939	1,9	0,5
1907	5,7	6,0	1940	3,0	1,0
1908	7,1	7,5	1941	.	.
1909	6,4	6,8	1942	.	.
1910	6,0	6,4	1943	.	.
1911	5,9	5,9	1944	.	.
1912	5,4	5,4	1945	.	.
1913	5,8	5,6	1946	.	.
1914	.	.	1947	.	.
1915	.	.	1948	6,5	4,1
1916	.	.	1949	5,6	5,1
1917	.	.	1950	4,6	4,1
1918	.	.	1951	3,6	2,9
1919	.	.	1952	6,4	4,5
1920	7,3	8,7	1953	5,1	4,3
1921	2,2	1,7	1954	4,2	4,5
1922	.	3,7	1955	4,2	4,5
1923	.	4,2	1956	5,6	6,2
1924	.	1,5	1957	4,7	5,1
1925	3,2	3,1	1958	5,7	6,2
1926	3,2	2,4	1959	6,7	7,8
1927	2,7	2,0	1960	7,7	8,2
1928	.	3,0	1961	7,9	8,5
1929	.	2,9	1962	9,1	8,9
1930	.	2,7	1963	9,1	9,2
1931	4,4	2,7	1964	7,3	7,6
1932	3,3	2,3			

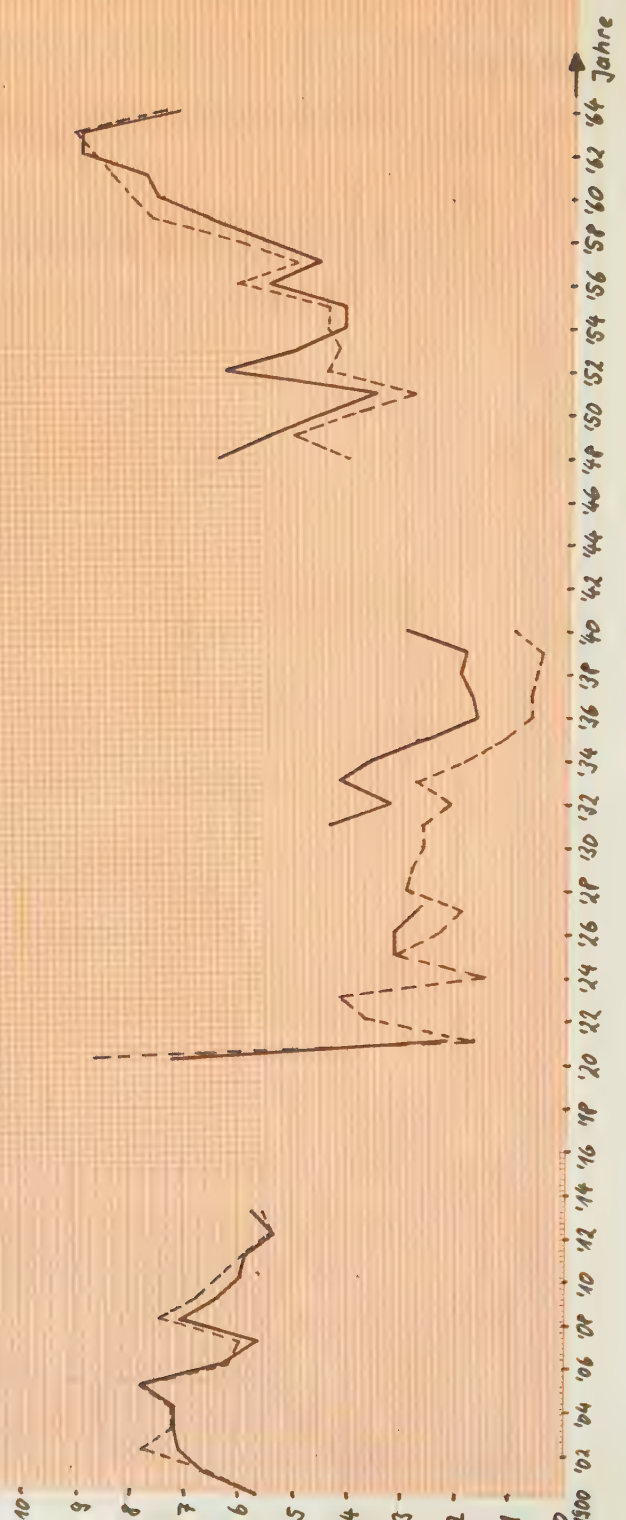
1) Die Zahlen dieser Tabelle sind aus den Angaben über die gesamte deutsche Farbstoffausfuhr und die Farbstoffausfuhr nach Italien (Tabelle VI) errechnet worden.

Schaubild C

Anteil der Farbstoffexporte nach Italien an
der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr

— Wert mässig
--- mengen mässig

↑ Prozentualer
Anteil



3) Entwicklung der deutschen Farbstoffausfuhr nach Frankreich von 1900 bis 1964

Der Trend der deutschen Farbstoffausfuhr nach Frankreich zeigt eine ähnliche Entwicklung wie der für den Farbstoffexport nach Italien. Einem Rückgang gegenüber der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg in den Jahren zwischen 1920 und 1940 folgt nach dem Zweiten Weltkrieg ein kräftiger Anstieg, der noch erheblich größer ist als der Italiens und der ebenfalls wie dort zum Teil eine Folge der Mitgliedschaft in der EWG sein dürfte.

Betrachtet man den Trend in Schaubild D zu Tabelle IX, so zeigt auch er deutlich, daß die Linie seit 1900, von einigen "Wellentälern" abgesehen, nach oben weist.

Tabelle VIII

Farbstoffexport Deutschlands nach Frankreich¹⁾

Jahr	Wert in Mio RM/DM ²⁾	Menge in to	Jahr	Wert in Mio RM/DM	Menge in to
1900	2,214	681 ³⁾	1933	4,65	454 ¹⁴⁾
1901	2,109	659 ³⁾	1934	3,54	373 ¹⁴⁾
1902	2,074	669 ⁴⁾	1935	3,42	308 ¹⁴⁾
1903	2,222	741 ⁴⁾	1936	3,6	350 ¹⁵⁾
1904	2,631	752 ⁴⁾	1937	3,1	290 ¹⁵⁾
1905	2,812	803 ⁴⁾	1938	3,4	320 ¹⁵⁾
1906	3,246	927 ⁵⁾⁶⁾	1939	2,1	230 ¹⁵⁾
1907	3,572	1 036 ⁶⁾	1940	0,4	50 ¹⁵⁾
1908	4,504	1 126 ⁶⁾	1941	.	16)
1909	5,617	1 414 ⁶⁾	1942	.	.
1910	5,620	1 396 ⁶⁾	1943	.	.
1911	3,955	1 320 ⁶⁾	1944	.	.
1912	4,612	1 465 ⁶⁾	1945	.	.
1913	5,127	1 604 ⁶⁾	1946	.	.
1914	.	7)	1947	.	.
1915	.	.	1948	1,037	59 ¹⁷⁾
1916	.	.	1949	1,694	63 ¹⁷⁾
1917	.	.	1950	8,127	424 ¹⁸⁾
1918	.	.	1951	17,706	798
1919	.	.	1952	8,205	329
1920	106,3	883 ⁸⁾	1953	10,036	540
1921	0,6	4 ⁸⁾	1954	15,641	753
1922	.	69 ⁹⁾	1955	10,179	664
1923	.	11,8 ⁹⁾	1956	12,491	798
1924	.	10)	1957	12,095	845
1925	0,11	11)	1958	13,548	742
1926	0,02	11)	1959	15,067	998
1927	0,32	295 ¹²⁾	1960	21,266	1 501
1928	6,9	560 ¹²⁾	1961	25,894	2 078
1929	.	528 ¹³⁾	1962	26,326	2 327
1930	.	416 ¹³⁾	1963	33,263	2 949
1931	4,68	363 ¹⁴⁾	1964	35,880	3 250
1932	3,04	351 ¹⁴⁾			

Quellenangaben zu Tabelle VIII:

- 1) Nach 1945 Export der Bundesrepublik Deutschland;
vorher Export des Deutschen Reiches.
- 2) Siehe S. 33.
- 3) Statistische Jahrbücher für das Deutsche Reich, 1901
bis 1902, unter "Anilin- und andere Theerfarbstoffe".
- 4) Statistische Jahrbücher 1903 bis 1906, unter "Anilin
und andere Teerfarbstoffe".
- 5) Das Statistische Jahrbuch 1907 enthält nur Export-
zahlen für März bis Dezember 1906.
- 6) Statistische Jahrbücher 1907 bis 1914 unter "Anilin-
und andere n.b.g. Teerfarbstoffe; Alizarin (Aliza-
rinrot); Alizarinfarbstoffe, bunte, aus Anthracen".
- 7) Während des Ersten Weltkrieges keine Veröffentli-
chungen; siehe: Statistisches Jahrbuch 1920, S. VIII
(Fußnote).
- 8) Statistisches Jahrbuch 1921/22; für 1921 nur Angaben
von Mai bis Dezember.
- 9) Statistische Jahrbücher 1923 bis 1924; nur Mengenan-
gaben.
- 10) Keine Angaben in der Statistik.
- 11) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel
Deutschlands, 1926 bis 1927; nur Wertangaben.
- 12) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel
Deutschlands, 1928 bis 1929.
- 13) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel
Deutschlands, 1930 bis 1931; nur Mengenangaben.
- 14) Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel
Deutschlands, 1932 bis 1936.
- 15) Statistische Jahrbücher 1937 bis 1941/42, jetzt un-
ter "Teerfarbstoffe".
- 16) In der Kriegs- und Nachkriegszeit keine erwähnens-
werten Farbstoffexporte.
- 17) Der Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes
im Jahre 1948 bzw. 1949, Teil 2, Der Spezialhandel
nach Waren, unter "Anilin- u.a.n.b.g. Teerfarbstoffe;
Schwefelfarbstoffe; Alizarinfarbstoffe, bunte, aus
Anthracen".
- 18) Der Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland,
Teil 2, Der Spezialhandel nach Waren, unter "Synthe-
tische organische Farbstoffe und natürlicher Indigo".

Tabelle IX

Anteil der Farbstoffexporte nach Frankreich an der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr¹⁾

Jahr	Wertm. in %	Anteil in %	Mengenm. in %	Anteil in %	Jahr	Wertm. in %	Anteil in %	Mengenm. in %	Anteil in %
1900	2,8		2,8		1933	3,8		2,0	
1901	2,6		2,6		1934	2,6		1,2	
1902	2,3		2,3		1935	2,8		1,5	
1903	2,5		2,5		1936	2,6		1,0	
1904	2,9		2,4		1937	2,1		0,7	
1905	2,8		2,2		1938	3,1		1,1	
1906	2,9		2,2		1939	1,7		0,7	
1907	2,6		1,9		1940	0,6		0,3	
1908	3,7		2,3		1941	.		.	
1909	3,9		2,4		1942	.		.	
1910	3,8		2,3		1943	.		.	
1911	2,9		2,1		1944	.		.	
1912	2,9		2,0		1945	.		.	
1913	3,1		2,1		1946	.		.	
1914	.		.		1947	.		.	
1915	.		.		1948	4,3		3,2	
1916	.		.		1949	2,9		1,6	
1917	.		.		1950	4,7		3,3	
1918	.		.		1951	6,0		3,9	
1919	.		.		1952	5,7		3,3	
1920	4,4		4,1		1953	4,8		3,6	
1921	0,3		0,2		1954	5,6		4,3	
1922	.		0,2		1955	3,9		3,6	
1923	.		0,03		1956	4,9		4,2	
1924	.		.		1957	4,0		3,8	
1925	0,08		.		1958	5,0		3,8	
1926	.		.		1959	4,1		4,0	
1927	0,1		0,9		1960	5,4		5,2	
1928	3,5		1,6		1961	6,2		6,9	
1929	.		1,6		1962	6,4		7,4	
1930	.		1,4		1963	6,8		6,3	
1931	2,9		1,1		1964	6,3		8,1	
1932	2,4		1,3						

1) Die Zahlen dieser Tabelle sind aus den Angaben über die gesamte deutsche Farbstoffausfuhr und die Farbstoffausfuhr nach Frankreich errechnet worden.

Schaubild D

Anteil der Farbstoffexporte nach Frankreich
an der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr

— verhältnismäßig
- - - mengenmäßig

↑ Prozentualer
Anteil

10-
9-
8-
7-
6-
5-
4-
3-
2-
1-
0

1900 '02 '04 '06 '08 '10 '12 '14 '16 '18 '20 '22 '24 '26 '28 '30 '32 '34 '36 '38 '40 '42 '44 '46 '48 '50 '52 '54 '56 '58 '60 '62 '64

→ Jahre



Beim Vergleich der Farbstoffausfuhr nach Italien und Frankreich mit der Entwicklung der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr ist festzustellen, daß sich hier eine gewisse Parallelität abzeichnet. Krasse gegenläufige Bewegungen sind kaum festzustellen. Lediglich für die Ausfuhr nach Frankreich ergibt sich für die Jahre nach dem Ersten Weltkrieg ein bemerkenswert starker Rückgang des Farbstoffexports. Frankreich hat sich auf wirtschaftlichem Gebiet nur schwer von den Folgen des Ersten Weltkrieges erholt. So mußte das Land 1920 eine Wirtschaftskrise¹⁾ durchmachen, was sich natürlich auch auf die Einfuhr von Farbstoffen auswirkte.

Tabelle X

Vergleich des gesamten Farbstoffexports mit dem Export nach Italien, Frankreich und den USA in ausgewählten Jahren (1912 = 100)

Jahr	Gesamtfarbstoffexport		Italien		Frankreich		USA	
	Wert	Menge	Wert	Menge	Wert	Menge	Wert	Menge
1912	100	100	100	100	100	100	100	100
1913	103,9	105,5	111,6	109,9	110,8	109,4	86,4	93,7
1925	91,3	27,2	54,6	15,6	2,1	.	30,4	5,5
1926	98,9	33,8	59,2	15,0	.	.	26,4	5,6
1927	125,6	47,4	62,7	20,6	6,5	.	26,1	5,6
1931	99,4	48,4	80,2	23,3	102,1	24,1	24,6	6,4
1932	78,5	35,9	47,6	15,2	65,2	23,9	19,7	5,0
1933	77,4	31,4	60,4	16,0	100	30,9	22,8	5,5
1934	84,5	40,7	56,9	14,2	76,1	25,4	14,1	4,0
1937	94,2	52,9	32,5	5,8	67,5	19,7	14,8	3,9
1938	69,3	38,5	25,5	4,3	73,5	21,8	14,1	3,7
1939	74,8	42,6	25,6	4,3	45,6	15,7	23,8	7,5
1950	108,5	17,8	90,6	13,3	176,0	28,9	8,7	1,5
1952	90,5	13,6	106,9	11,4	178,2	22,4	13,4	2,3
1953	131,0	20,7	123,1	16,2	217,4	36,8	14,6	1,2
1954	173,4	24,1	134,8	20,1	336,9	51,4	18,4	3,9
1955	164,9	25,8	126,7	21,4	221,7	45,2	22,8	3,8
1960	253,1	40,2	353,4	60,8	463,0	102,4	25,3	3,7
1961	264,8	42,1	387,2	65,8	560,8	142,5	37,6	5,1
1962	260,1	43,9	436,1	71,8	571,7	158,8	38,7	5,6
1963	309,5	51,4	509,3	86,9	729,9	201,2	40,2	6,9
1964	350,8	56,2	479,0	78,4	780,4	221,8	51,0	7,5

1) Vgl. Treue, Wilhelm, Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit, Im Zeitalter der Industriellen Revolution 1700 bis 1960, Stuttgart 1962, S. 692.

Schaubild E

Vergleich des gesamten Farbstoffexports
mit dem Export nach Italien und
Frankreich - 1912 = 100 -

— gesamt } wertmässig
- - - Italien
- - - Frankreich



In den für die Tabelle X ausgewählten Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg haben die Ausfuhren nach Italien und Frankreich, gemessen an ihrem Zuwachs, den gesamten Farbstoffexport erheblich übertroffen. Auch bei der Mengenbetrachtung ergibt sich auf die ganze Länge des untersuchten Zeitraumes bezogen eine gewisse Parallelität der Entwicklung zwischen Italien und Frankreich. Das ist nach dem Zweiten Weltkrieg zum Teil (ab 1958) eine Folge der Mitgliedschaft dieser beiden Staaten sowie der Bundesrepublik in der EWG. Die Betrachtung des gesamten Zeitraumes ab 1900 zeigt jedoch, wie sich die deutsche Farbstoffausfuhr nach Ländern entfalten konnte, die zwar ebenfalls eine eigene Farbstoffproduktion hatten, die aber ihre inländische Industrie nicht durch hohe Einfuhrzölle schützten.

Im Vergleich mit der Entwicklung der Ausfuhr in die USA (Tabelle X) ist hier ganz deutlich zu sehen, daß der Farbstoffexport in die Vereinigten Staaten einen anderen Trend aufwies. Selbst wenn man die Problematik bei der Wahl des Basisjahres mit in Betracht zieht, dürfte die Feststellung richtig sein, daß der deutsche Farbstoffexport in die USA sowohl hinter der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr wie auch hinter dem Export nach Italien und Frankreich zurückgeblieben ist. Das gilt auch dann, wenn man lediglich die Entwicklung bis zur Gründung der EWG vergleicht.

Die Tabellen VI und VIII zeigen, daß der Rückgang im Export bei den beiden europäischen Abnehmerländern nach dem Ersten Weltkrieg bei weitem nicht so stark war; auch zwischen 1948 und 1958 lag die Ausfuhr hier (verglichen mit der Zeit vor 1913) beträchtlich günstiger als bei den USA.

4) Deutsche Farbstoffausfuhr und amerikanische Zollbarriere. Interpretation der Exportentwicklung

Nach der tabellarischen Darstellung der Entwicklung des deutschen Farbstoffexports insgesamt, des Exports in

die USA, nach Italien und nach Frankreich soll in diesem Abschnitt die Frage untersucht werden, ob und wie sich die Zollpolitik der Vereinigten Staaten effektiv auf die Ausfuhr deutscher Farbstoffe ausgewirkt hat. Dabei soll jedoch die Zollpolitik nicht als der alleinige Faktor für mögliche Verschiebungen im Farbstoffexport in die USA angesehen werden.

Eine steigende oder rückläufige Ausfuhr ist in der Praxis kaum auf nur eine Ursache zurückzuführen. Es dürfte deshalb schwierig sein, die tatsächlichen Auswirkungen eines Faktors auf das Exportgeschäft völlig isoliert zu betrachten.

Gerade im vorliegenden Problem des Farbstoffexportes spielen neben der Zollpolitik der USA noch zahlreiche andere Ereignisse politischer und wirtschaftlicher Art mit. Trotzdem werden alle jene Faktoren, die eine Ausfuhr beeinträchtigen bzw. fördern können, wie die Realität zeigt, kaum zu einem Zeitpunkt gleich stark sein. Meistens dürfte ein Faktor die dominierende Rolle spielen¹⁾.

Betrachtet man noch einmal die Entwicklung der Einfuhrzölle der USA für Farbstoffe und hält sich dabei vor Augen, daß seit Einführung des Systems des American selling price die Einfuhrzollbelastung für Konkurrenzprodukte erheblich über den nominalen Zollsätzen liegt²⁾ so dürfte die gegenüber der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg sehr hohe Zollbarriere mit zu den Hauptfaktoren bei der Beeinträchtigung des Farbstoffexportes gehören.

Überblick über die Entwicklung der amerikanischen Einfuhrzölle für Teerfarbstoffe:

Jahr	Zollsatz
vor 1919	30 % vom Wert
1919	30 % vom Wert und 5 cents per pound
1922	60 % vom Wert und 7 cents per pound ⁺)
1924(Jan.-Sept.)	60 % vom Wert und 7 cents per pound
1924(ab Sept.)	45 % vom Wert und 7 cents per pound
(1936	40 % vom Wert ⁺⁺⁾)

1) Vgl. S. 65 ff.

2) Vgl. Tabelle I.

+) ab 1922 nach American selling price und United States value

++) zunächst nur für die Schweiz; nach dem Zweiten Weltkrieg auch für die Bundesrepublik gültig¹⁾.

Bis 1919 betrug die Zollbelastung der in die USA eingeführten Farbstoffe effektiv 30 Prozent vom Wert. Dieser Zoll sowie der Zuschlag von 5 cents per pound im Jahre 1919 dürften für die deutsche Farbstoffindustrie keine unüberwindliche Hürde gewesen sein. Sie hatte sowohl aufgrund ihrer Produktionsanlagen und -bedingungen wie durch ihre Erfahrung erhebliche Vorteile und war, wie die Exportzahlen zeigen, in der Lage, diese Zölle zu überspringen. Als jedoch ab 1922 das neue System des American selling price und des United States value in Kraft trat und die Zollbelastung damit erheblich höher war als vorher, mußte sich das im Farbstoffgeschäft mit den Vereinigten Staaten ungünstig auswirken.

Wie hat sich nun der deutsche Farbstoffexport in die USA vor diesem Hintergrund entwickelt? Wie die Tabellen II und IV und Schaubild A zu Tabelle II zeigen, waren die USA vor 1913 ein Hauptkunde der deutschen Farbstoffproduzenten. Die Zölle konnten und sollten damals die Einfuhr in die USA nicht hindern. Praktisch parallel zu den amerikanischen Zollmaßnahmen der Jahre 1920 und 1922 ging der Export dann wertmäßig um mehr als zwei Drittel des Vorkriegsstandes zurück. Diesen Rückgang aber als eine alleinige und direkte Folge der neuen Verzollungsmethode ansehen zu wollen, wäre sicher einseitig.

Wie an anderer Stelle gezeigt worden ist, hatte sich in den Vereinigten Staaten während des Ersten Weltkrieges die Farbstoffproduktion stark ausgeweitet, so daß die deutschen Werke nach dem Kriege auf eine leistungsfähige Inlandskonkurrenz trafen. Diese war er-

1) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 44 f.

heblich wettbewerbsfähiger als in der Vorkriegszeit und deshalb auch in der Lage, den Inlandsbedarf der USA in höherem Maße als vor 1914 zu decken.

Sieht man von der Zeit zu Beginn der zwanziger Jahre, die noch etwas im Schatten des Krieges gestanden haben mag, ab, so zeigt die wert- und mengenmäßige Entwicklung in den folgenden Jahren eindeutig den Rückgang des Anteils der Exporte in die USA am gesamten deutschen Farbstoffexport; die gleiche Entwicklung war nach dem Zweiten Weltkrieg zu beobachten.

Die Behauptung, die Einfuhrzollpolitik habe mittelbar und unmittelbar eine fühlbare Verringerung der deutschen Farbstoffexporte in die USA mit sich gebracht, soll im folgenden noch durch einen Vergleich mit der Ausfuhr nach Italien und Frankreich erhärtet werden.

a) Vergleich USA-Italien-Frankreich

In den Unterabschnitten 2) und 3) war gezeigt worden, daß sich die Farbstoffausfuhr nach Italien und Frankreich verglichen mit dem gesamten deutschen Farbstoffexport von 1900 bis 1964 im Trend etwa parallel entwickelt hat.

Will man diese beiden Länder mit den USA vergleichen, so muß vorausgeschickt werden, daß die Einfuhr nach Italien und Frankreich im Laufe der Jahre ebenfalls mit Einfuhrzöllen belastet war.

P r e d ö h l¹⁾ und R i t t e r s h a u s e n²⁾ weisen darauf hin, daß in beiden Ländern in der Zeit zwischen den zwei Weltkriegen protektionistische Tendenzen zu erkennen waren. Frankreich hat nach R i t t e r s h a u s e n nicht nur Zollerhöhungen vorgenommen, sondern in beträchtlichem Umfang auch Kontingente eingeführt. "Italien vermied ... offiziell

1) Vgl. Predöhl, Andreas, Außenwirtschaft, Weltwirtschaft, Handelspolitik und Währungspolitik, Göttingen 1949, S. 209.

2) Vgl. Rittershausen, Heinrich, Internationale Handels- und Devisenpolitik, Zweite Auflage, Frankfurt 1955, S. 478 f.

Schutzzölle, bekannte sich aber zum administrativen Protektionismus in extremer Form"¹⁾. Obwohl diese beiden Länder also ebenfalls die Einfuhr erschwerten, erreichten sie doch nicht eine so starke Importbehinderung wie die USA. "Eine Untersuchung des Völkerbundes über die Messung der Höhe von Zolltarifen kommt zu dem Ergebnis (1927, der Verf.), daß schon der 1925er Tarif der Vereinigten Staaten einer der höchsten der Welt gewesen sei und ... nur hinter dem spanischen zurückbleibe. Seit den ... Erhöhungen von 1930 könne er ohne weiteres als der höchste der Welt betrachtet werden"²⁾.

Der Vergleich der Farbstoffproduktion aus der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg sowie der Jahre ab 1952 - Tabelle XI - zeigt, daß Italien und Frankreich in bezug auf ihre Bevölkerungsgröße (Tabellen XII und XII a) ebenfalls bedeutende Farbstoffindustrien hatten. Die deutschen Farbstoffexporte trafen in Italien und Frankreich ebenso wie in den USA auf Märkte, auf denen die einheimischen Hersteller bereits eine starke Position innehatten. Die deutsche Farbstoffausfuhr in die USA müßte zumindest den gleichen Trend wie die nach Italien und Frankreich aufweisen, vorausgesetzt, daß für alle drei Länder die gleichen Einfuhrbedingungen galten; das war jedoch für die Importe in die USA nicht der Fall.

Gewisse Abstriche bei der Vergleichbarkeit müssen nur in bezug auf die Frachtkosten gemacht werden, die bei der Ausfuhr in die USA selbstverständlich ein zu beachtender Kostenfaktor sind, während sie beim Export nach Italien und Frankreich weniger ins Gewicht fallen.

1) Rittershausen, Heinrich, a.a.O., S. 479.

2) Rittershausen, Heinrich, a.a.O., S. 476.

Tabelle XI

Farbstoffproduktion in den USA, Italien und Frankreich in ausgewählten Jahren
(in Tonnen)

Land	1933 ¹⁾	1937 ¹⁾	1938 ¹⁾	1952	1954	1956	1958	1960
USA	45833	55499	37118	65925 ²⁾	64855 ⁴⁾	68800 ⁴⁾	63560 ⁵⁾	70824 ⁶⁾
Italien	8113	12507	10688	10400 ³⁾	11300 ³⁾	11300 ³⁾	11500 ³⁾	18000 ³⁾
Frankreich	12169	11395	9800	10000 ³⁾	15800 ³⁾	14900 ³⁾	13100 ³⁾	14400 ³⁾

Tabelle XII

Pro-Kopf-Produktion an Farbstoffen in den USA, Italien und Frankreich in ausgewählten Jahren (in kg)

Land	1933	1937	1938	1952	1954	1956	1958	1960
USA	0,36	0,43	0,28	0,42	0,40	0,41	0,36	0,39
Italien	0,19	0,28	0,24	0,22	0,23	0,23	0,23	0,35
Frankreich	0,28	0,25	0,23	0,23	0,36	0,34	0,29	0,31

Tabelle XII a

Bevölkerung der USA, Italiens und Frankreichs in ausgewählten Jahren
(in Millionen)

Land	1933	1937	1938	1952	1954	1956	1958	1960
USA	125,6 ⁷⁾	128,8 ⁷⁾	129,8 ⁷⁾	157,0 ⁸⁾	161,8 ⁹⁾	168,1 ⁷⁾	174,1 ¹⁰⁾	179,3 ¹¹⁾
Italien	42,2 ¹²⁾	43,6 ¹³⁾	44,0 ¹³⁾	46,8 ¹⁴⁾	48,7 ¹⁵⁾	49,4 ¹⁶⁾	50,0 ¹⁰⁾	51,1 ¹¹⁾
Frankreich	41,9 ¹⁷⁾	41,9 ¹⁷⁾	42,0 ¹⁷⁾	42,5 ¹⁸⁾	42,8 ¹⁹⁾	43,6 ¹⁷⁾	44,5 ¹⁰⁾	45,7 ¹¹⁾

1) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 31.

2) Entnommen: OEEC-Report, August 1954 (nicht veröffentlichte Statistik).

3) Vgl. Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften, Zahlen zur Industriewirtschaft, Heft 4, 1961, Brüssel 1961, S. 99.

4) Entnommen: Allgemeiner Zahlendienst des Verbandes der Chemischen Industrie (nicht veröffentlichte Statistik).

5) United States Tariff Commission, Synthetic Organic Chemicals, United States Production and Sales 1958, Washington 1959, S. 15 (umgerechnet in Tonnen).

6) United States Tariff Commission, Synthetic Organic Chemicals, United States Production and Sales 1960, Washington 1961, S. 15 (umgerechnet in Tonnen).

7) Vgl. Statistical Abstracts of the United States, Washington 1963.

8) Vgl. Statistisches Jahrbuch der Bundesrepublik Deutschland 1953, S. 17⁺.

9) Vgl. Statistisches Jahrbuch 1955, S. 17⁺.

10) Vgl. Statistisches Jahrbuch 1959, S. 16⁺ ff.

11) Vgl. Statistisches Jahrbuch 1961, S. 24⁺ ff.

12) Vgl. Annuario Statistico Italiano, Roma 1935.

13) Vgl. Annuario Statistico Italiano, Roma 1941.

14) Vgl. Statistisches Jahrbuch 1953, S. 15⁺.

15) Vgl. Statistisches Jahrbuch 1955, S. 15⁺.

16) Vgl. Statistisches Jahrbuch 1958, S. 11⁺.

17) Vgl. Annuaire Statistique de la France, Paris 1961.

18) Vgl. Statistisches Jahrbuch 1953, S. 15⁺.

19) Vgl. Statistisches Jahrbuch 1960, S. 20⁺.

Die Produktion pro Kopf, wie in Tabelle XII aufgeführt, ist selbstverständlich nicht mit dem tatsächlichen Verbrauch identisch, da die Produktionszahlen für eine solche Angabe noch um die Ausfuhr vermindert und um die Einfuhr vergrößert werden müßten. Für den Zweck dieser Arbeit erscheint es jedoch günstiger, die Produktion pro Kopf anzugeben, da hieraus eher auf die Stärke der Farbstoffindustrie in den drei Ländern geschlossen werden kann.

Da festgestellt wurde, daß die genannten drei Länder in ihrer Struktur als Farbstoffverbraucher und -produzenten in etwa vergleichbar sind, sollen jetzt die Farbstoffexporte aus Deutschland in diese drei Länder gegenübergestellt werden. Dabei zeigt sich folgendes Bild:

- 1) Die Farbstoffausfuhr Deutschlands nach Italien und Frankreich von 1900 bis 1964 verläuft auf Basis 1912 = 100 bezogen (vgl. Tabelle X) etwa parallel; beide passen sich im Trend der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr an.
- 2) Die Farbstoffausfuhr in die USA weicht dagegen erheblich vom Verlauf in den beiden anderen Ländern ab. Der Beginn dieser Eigenentwicklung liegt aufgrund der bis jetzt angeführten Tabellen und Schaubilder nach 1913; d.h. sie beginnt mit dem Wiedereinsetzen des internationalen Farbstoffgeschäftes im Jahre 1919/20 - also unmittelbar vor der Dye and Chemical Control Act von 1921 und der Einführung des American selling price und des United States value im Jahre 1922.
- 3) Nach dem Zweiten Weltkrieg nimmt der deutsche Farbstoffexport nach Italien und Frankreich sehr stark zu, während die Ausfuhr nach den USA kaum über das Niveau der Vorkriegszeit ansteigt. Selbst wenn man das Anwachsen der Exporte nach Italien und Frankreich zum Teil darauf zurück-

führt, daß sie durch die EWG begünstigt wurden, so fällt der Unterschied zu den USA doch stark auf.

Die deutsche Farbstoffausfuhr in die USA blieb also nicht nur hinter der Entwicklung des Trends des gesamten Farbstoffexports zurück, sie zeigt auch gegenüber den beiden vergleichbaren Ländern Italien und Frankreich ab 1920 eine sichtbare Eigenentwicklung.

b) Betrachtung und Beurteilung anderer den Export hemmender Faktoren

Die Einfuhrzollpolitik der Vereinigten Staaten kann nur dann als der ausschlaggebende Faktor für den Rückgang der deutschen Farbstoffexporte angesehen werden, wenn andere, ebenfalls den Export beeinträchtigende Ereignisse nicht oder nur in abgeschwächter Form in Erscheinung getreten sind. Ob andere Faktoren von Bedeutung gewesen sind, soll in diesem Unterabschnitt untersucht werden.

ba) Politische Faktoren

Der Erste und der Zweite Weltkrieg haben selbstverständlich auch das Farbstoff-Exportgeschäft erheblich beeinflußt und jeweils zu seinem fast völligen Niedergang geführt. Eine Folge der beiden Weltkriege war es zweifellos, daß Deutschland seine monopolähnliche Stellung auf dem Weltmarkt verloren hat, da in vielen Ländern neue Farbstoffkapazitäten entstanden sind. Der Erste und der Zweite Weltkrieg haben allerdings die Farbstoffausfuhr in fast alle Länder beeinträchtigt. Daß sich der Export in die USA nach 1918 bzw. 1945 nicht in gleichem Maße wie der in andere vergleichbare Länder erholt hat, muß deshalb auf andere Gründe zurückzuführen sein.

bb) Umgruppierung der Lieferländer

Der Rückgang der deutschen Farbstoffausfuhr in die USA könnte seine Ursache auch darin haben, daß sich die

Farbstoffkonsumenten in den Vereinigten Staaten aus bestimmten Gründen anderen Lieferländern zugewandt haben. Um dieses Argument zu betrachten, soll zunächst gezeigt werden, aus welchen Ländern die USA Farbstoffe beziehen bzw. bezogen.

Vor dem Ersten Weltkrieg und danach bis 1939 war Deutschland mit mehr als 50 Prozent der in die USA eingeführten Farbstoffmenge (vgl. Tabelle XIII) das Hauptlieferland, gefolgt von der Schweiz; beide Länder hatten fast ständig einen Anteil von über 90 Prozent an der amerikanischen Farbstoffeinfuhr. Zu Beginn der vierziger Jahre änderte sich dieses Bild. Die Schweiz übernahm die Führung und vereinigte während des Zweiten Weltkrieges über 90 Prozent des US-Farbstoffimportes allein auf sich, während der deutsche Anteil in dieser Zeit gleich Null war. Nach dem Zweiten Weltkrieg konnte die deutsche Farbstoffindustrie jedoch wieder einen großen Teil der amerikanischen Farbstoffeinfuhren für sich zurückgewinnen.

Tabelle XIII

Farbstoffimport der USA aus Deutschland, der Schweiz und Großbritannien in ausgewählten Jahren (in 1000 pounds)

Land	1929 ¹⁾	1933 ¹⁾	1935 ¹⁾	1937 ¹⁾	1939 ¹⁾	1941 ¹⁾	1943 ¹⁾	1945 ¹⁾	1957 ²⁾	1959 ³⁾	1962 ⁴⁾	1963 ⁴⁾
Deutschl.	4415	2545	2120	1804	2699	735	-	-	1194	1525	1865	3380
Schweiz	2415	2108	2386	1399	2191	1288	552	572	1727	2131	2880	2808
Großbr.	84	132	53	82	64	101	43	55	83	323	414	1225
Gesamteinfuhr	7335	4877	4606	3381	5138	2157	603	629	3187	4251	5416	7626

Prozentualer Anteil

Deutschl.	60,2	52,2	46,0	53,3	52,5	34,0	-	-	37,5	35,9	34,4	44,3
Schweiz	32,9	43,2	51,8	41,4	42,7	59,7	91,5	91,0	54,2	50,1	53,2	36,7
Großbr.	1,1	2,7	1,2	2,4	1,2	4,7	7,2	8,8	2,6	7,6	7,7	16,0

- 1) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 48 f.
- 2) United States Tariff Commission, Imports of Coal-Tar Products 1958, Washington 1959, S. 31.
- 3) United States Tariff Commission, Imports of Coal-Tar Products 1960, Washington 1961, S. 36.
- 4) United States Tariff Commission, Imports of Coal-Tar Products 1963, Washington 1964, S. 33.

"Die Schweizer Chemiewirtschaft hat in den letzten Jahren (vor 1949, der Verf.) einen Aufschwung erlebt, der sich nur bei Berücksichtigung der bedeutsamen Umschichtungen der Produktions- und Absatzverhältnisse in der Welt verstehen läßt. Die zeitweilige Abschliesung Deutschlands vom Weltmarkt hat sich in erheblichem Maße ausgewirkt, da die Schweiz oftmals dort als Lieferant einsprang, wo dies bei einer friedensmäßigen Entwicklung der Weltpolitik kaum möglich gewesen wäre"¹⁾.

Wichtiger als die Auswirkungen des Zweiten Weltkrieges waren in diesem Zusammenhang offensichtlich die Zollpräferenzen, welche die USA der Schweiz 1936 eingeräumt hatten. Wie bereits erwähnt, war der Schweiz in diesem Jahr ein Sonderzoll von 40 Prozent vom Wert, allerdings weiter auf der Grundlage des American selling price, konzedierte worden, während der allgemeine Zoll, so auch für deutsche Farbstoffe, bei 45 Prozent vom Wert und sieben cents per pound lag. Dadurch hatte die Schweizer Farbstoffindustrie zweifellos einen Wettbewerbsvorteil; da die Schweizer Unternehmen auch kapazitätsmäßig in der Lage waren, die Nachfrage zu befriedigen, konnten sie diesen Vorteil ausnutzen, ihre Ausfuhr in die USA forcieren und die anderen US-Lieferanten etwas in den Hintergrund drängen. Diese Zollpräferenz wurde allerdings nach dem Zweiten Weltkrieg insofern gegenstandslos, als die deutsche Farbstoffindustrie aufgrund der Meistbegünstigungsklausel nach Artikel I des GATT ebenfalls in den Genuß des 40prozentigen Zolls kam. Doch durch die fast alleinige Belieferung des amerikanischen Marktes im Zweiten Weltkrieg und die Zollvorteile ab 1936 hatten sich die Schweizer Farbstoffunternehmen in den Vereinigten Staaten eine sehr feste Position geschaffen, so daß sie trotz eines nach 1948 wieder wachsenden deutschen Anteils bis 1962 den ersten Platz behaupten konnten.

1) Eisenring, Paul, Die Schweizer Chemiewirtschaft, in: Chemische Industrie, Zeitschrift für die Deutsche Chemiewirtschaft, Heft 3, 1949, S. 114.

So muß festgestellt werden, daß sich bei den Lieferländern der USA für Farbstoffe eine vorübergehende Verschiebung zuungunsten Deutschlands ergeben hatte, die aber zu einem, allerdings schwer meßbaren Teil auf Einfuhrzollmaßnahmen der USA selbst beruhte. Diese Behauptung wird auch durch die Zahlen in Tabelle XIII untermauert, die zeigt, daß bereits vor 1941 (dem Kriegseintritt der USA) eine Entwicklung zugunsten der Schweizer Industrie eingesetzt hatte.

bc) Allgemeiner Einfuhrrückgang der USA

Die Verringerung der Importe an Farbstoffen könnte auch parallel zu einem allgemeinen Rückgang der gesamten amerikanischen Einfuhren gegangen sein. Verschlechterung der Exportmöglichkeiten und daraus resultierender Devisenmangel hätten Gründe für schrumpfende Importe sein können. In der Realität hat sich jedoch der Außenhandel der Vereinigten Staaten anders entwickelt. Seit 1900 haben sowohl die Exporte wie auch die Importe beträchtlich zugenommen, wobei allerdings die Einfuhren hinter den Ausfuhren zurückblieben, so daß die USA seit 1900 - abgesehen von der Weltwirtschaftskrise zu Beginn der dreißiger Jahre - per Saldo immer einen Exportüberschuß in ihrer Handelsbilanz zu verzeichnen hatten. Diese Behauptung wird durch folgende Tabelle unterstrichen:

Tabelle XIV

Außenhandel der USA von 1901 bis 1957¹⁾
(in Milliarden Dollar)

Jahr	Export	Import	Saldo
1901-1910	1,741	1,271	+ 0,470
1911-1920	4,706	2,821	+ 1,885
1921-1930	4,818	4,108	+ 0,710
1931-1940	2,815	3,937	- 1,122
1941-1950	11,232	5,855	+ 5,377
1950	10,816	9,125	+ 1,691
1951	15,672	11,152	+ 4,520
1952	15,262	11,525	+ 3,737
1953	15,827	11,015	+ 4,812
1954	15,136	10,333	+ 4,803
1955	15,563	11,562	+ 4,001
1956	19,124	12,877	+ 6,247
1957	20,989	13,409	+ 7,580

1) Vgl. Statistical Abstracts of the United States 1958, Washington 1958, S. 880 (zitiert nach: Woytinsky, Emma S. und Woytinsky, Wladimir S., Vereinigte Staaten von Amerika, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 11. Band, Tübingen/Göttingen 1961, S. 54.)

Nicht nur die Gesamteinfuhr der USA ist in dem betrachteten Zeitraum gewachsen, auch die Importe chemischer Erzeugnisse. Während die Chemieeinfuhren der USA im Jahresdurchschnitt 1925 bis 1929 rund 140,5 Millionen Dollar betrugen, waren es 1948 bereits 276,4 Millionen Dollar¹⁾.

Es kann also festgestellt werden, daß der Rückgang der deutschen Farbstoffausfuhr in die USA nicht die Folge eines allgemeinen Einfuhrrückgangs gewesen sein kann, da die Importe der Vereinigten Staaten im Trend deutlich nach oben zeigen.

bd) Rückgang des Farbstoffverbrauchs in den USA

Die Verringerung der deutschen Farbstoffausfuhr in die USA könnte auch damit zusammenhängen, daß der Farbstoffkonsum dort aus irgendwelchen Gründen zurückgegangen ist und damit auch der Bedarf an importierten Farbstoffen.

Wie Tabelle XV zeigt, hat der absolute Verbrauch an Farbstoffen in den USA pro Kopf von 1929 bis 1950 zugenommen, sank dann aber bis 1962 wieder etwas ab. Der gesamte Farbstoffkonsum war allerdings 1962 mehr als doppelt so hoch wie 1929.

Der Verdoppelung des absoluten Verbrauchs seit 1937 steht jedoch keine entsprechende Zunahme des Verbrauches pro Kopf gegenüber. Dieser lag nach einem starken Anstieg 1950 im Jahre 1962 nur noch wenig über dem Stand von 1937. Wichtig erscheint in diesem Zusammenhang jedoch die Tatsache, daß der absolute Verbrauch von 1929 bis 1962 um rund 37 000 Tonnen zugenommen hat. Bemerkenswert ist weiter, daß die Produktion von Farbstoffen von 1929 bis 1962 von 50 586²⁾ auf 85 806³⁾ Tonnen pro Jahr gestiegen ist. Das bedeutet einen Zuwachs von rund 35 000 Tonnen. Der Verbrauchszuwachs hätte also fast allein von der Farbstoffindustrie der USA gedeckt werden können.

1) Vgl. Strukturwandel im Chemie-Außenhandel der Welt, ohne Verf., in: Chemische Industrie, Zeitschrift für die Deutsche Chemiewirtschaft, Heft 3, 1949, S. 101.

2) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 31.

3) Vgl. United States Tariff Commission, Synthetic Organic Chemicals, United States Production and Sales 1962, Washington 1963, S. 15.

Tabelle XV

Verbrauch an Farbstoffen in den USA in ausgewählten Jahren

<u>Jahr</u>	<u>Verbrauch in to</u>	<u>Verbrauch pro Kopf/kg</u>
1929	35 996 ¹⁾	0,29
1937	47 526 ¹⁾	0,37
1950	97 298 ²⁾	0,64
1953	83 749 ²⁾	0,52
1955	67 044 ²⁾	0,41
1962	72 810 ²⁾	0,39

Die Jahre nach 1950, in denen der Verbrauch per Saldo zurückgegangen ist, fallen aber mit Jahren zusammen, in denen die deutsche Farbstoffausfuhr in die USA wieder zugenommen hat, was vorwiegend auf die wachsende Produktion in der Bundesrepublik und die größeren Exportanstrengungen zurückzuführen sein dürfte.

Es kann also mit einer gewissen Sicherheit behauptet werden, daß der Rückgang der deutschen Farbstoffexporte in die USA seine Ursachen nicht in einer Verminderung des dortigen Gesamtverbrauchs an Teerfarbstoffen gehabt haben dürfte.

Diese Untersuchung einer Reihe von Faktoren, die ebenfalls Gründe für eine Verringerung des deutschen Farbstoffexports in die USA hätten sein können, zeigt, daß lediglich die vorübergehende Umgruppierung der Lieferländer als eine zusätzliche Ursache für die Verminderung der deutschen Farbstoffausfuhr in die Vereinigten Staaten in Frage kommt. Nur die zeitweilige Verdrängung Deutschlands vom ersten Platz der Farbstofflieferanten der USA durch die Schweiz hat den deutschen Farbstoffexport beeinträchtigt. Dieser Platzwechsel mit der Schweiz war jedoch - wenigstens zum Teil - auch eine Folge der Zollmaßnahmen der USA, die, wie oben gezeigt, der Schweiz 1936 einen günstigeren Einfuhrzoll eingeräumt hatten.

1) Errechnet nach United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 3.

2) Errechnet nach internen Statistiken der Organisation of European Economic Cooperation (OEEC) und der Organisation of Economic Cooperation and Development (OECD).

5) Auswirkung der Zollmaßnahmen der Vereinigten Staaten auf die qualitative Zusammensetzung der nach den USA ausgeführten Farbstoffe

Für das in diesem Abschnitt behandelte Problem sind nur die Jahre nach 1922, also nach Einführung des American selling price-Systems, wichtig, da es vorher keine Unterscheidung in Konkurrenz- und Nicht-Konkurrenz-Güter gab.

Beim Import von Farbstoffen in die USA hatten sich aufgrund der dortigen Zollgesetzgebung in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen drei Gruppen herausgebildet:

- 1) Farbstoffe der unteren und mittleren Preisgruppe (unter 1 Dollar per pound), welche in den USA auf dort produzierte Konkurrenzprodukte trafen (competitive goods).
- 2) Farbstoffe der höheren Preisgruppe (1 Dollar per pound und mehr), die ebenfalls mit Produkten in den USA konkurrierten.
- 3) Farbstoffe, für die es in den USA keine äquivalenten Konkurrenzprodukte gab (noncompetitive goods)¹

Die Preisgruppen "unter 1 Dollar per pound" sowie "1 Dollar per pound und mehr" gelten nur für die Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg. Wegen der nach dem Kriege erfolgten Preiserhöhungen liegt die Grenze zwischen mittlerer und höherer Preislage gegenwärtig etwa bei 4 Dollar.

Die dritte Gruppe kann in diesem Zusammenhang vernachlässigt werden, weil diese Farbstoffe bei der Einfuhr in die USA nicht auf der Basis des American selling price-Systems verzollt werden, sondern nach dem United States value. Bei den Farbstoffen der beiden ersten Preisgruppen haben sich dagegen die Bestimmungen des American selling price-Systems deutlich bemerkbar gemacht.

In der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen betrug der Anteil an Farbstoffen der unteren und mittleren Preis-

1) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 40.

lage an der gesamten Farbstoffproduktion der USA etwa 80 Prozent¹⁾, und zwar wurden diese Farbstoffe in Massenproduktion hergestellt, so daß die amerikanischen Unternehmen in der Lage waren, relativ billige Farbstoffe anzubieten. Hinzu kam, daß für diese Farbstoffgruppen wegen des Zeitablaufs überwiegend kein Patentschutz mehr bestand. Für importierte Farbstoffe, die in dieser Preisklasse lagen, war es deswegen sehr schwer, mit den einheimischen Produkten zu konkurrieren. Außerdem schlugen bei den relativ niedrigen Preisen auch die Frachtkosten bei den Importen prozentual erheblich stärker zu Buch.

Stieß die Einfuhr dieser Farbstoffe nun schon auf eine leistungsfähige und preisgünstige Inlandskonkurrenz, so wurde ihr der Wettbewerb durch den Einfuhrzoll noch weiter erschwert. Für Farbstoffe der unteren und mittleren Preisgruppe wirkte sich vor allem der spezifische Zoll sehr belastend aus. Ab 1924 bestand ein Einfuhrzoll für Farbstoffe von 45 Prozent vom Wert und ein spezifischer Zoll von 7 cents per pound - berechnet auf der Grundlage des American selling price. Fiel der Wertzoll von 45 Prozent wegen der niedrigen Preise nicht so stark ins Gewicht, so waren vor allem die 7 cents per pound recht bedeutsam für diese Preisgruppe. Für einen Farbstoff, dessen Verzollungswert beispielsweise 70 cents betrug, bedeutete der genannte spezifische Zoll immerhin eine zusätzliche Belastung von 10 Prozent; der Zoll betrug also insgesamt 55 Prozent. Bei einem Verzollungswert von beispielsweise 35 cents belief sich die zusätzliche Belastung durch den spezifischen Zoll sogar auf 20 Prozent - insgesamt also auf 65 Prozent des amerikanischen Verkaufspreises.

Unter diesen Umständen hatten die in den USA hergestellten Farbstoffe dieser Preisgruppe einen erheblichen Wettbewerbsvorteil. "Lower priced foreign dyes, similar to those which constituted the bulk of domestic consumption, could not compete with domestic

1) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 40.

dyes on the basis of a duty calculated on the American selling price"¹⁾.

Auf diese Weise beeinträchtigte der spezifische Zoll des amerikanischen Zollltarifs im Verein mit dem American selling price besonders die Einfuhr von Farbstoffen der niedrigen und mittleren Preisgruppe. Da die deutschen Farbstoffe neben den Schweizer Farbstoffen den Hauptteil der US-Importe stellten, wurden sie hierdurch auch mit am stärksten betroffen.

Anders war die Entwicklung unter Berücksichtigung des Einfuhrzollsystems der USA bei den teureren Farbstoffen der Preisgruppe 2. Bedeutsam ist hier, daß vor allem vor dem Ersten Weltkrieg eine große Zahl dieser Farbstoffe unter internationalem Patentschutz stand²⁾.

Als Folge des Ersten Weltkrieges kam es in den Vereinigten Staaten zur Beschlagnahme der deutschen Patente und Warenzeichen³⁾, so daß die amerikanischen Produzenten jetzt in der Lage waren, auch Farbstoffe der höheren Preisgruppe herzustellen. Die United States Tariff Commission sagt über diese Situation folgendes: "It (die US-Regierung, der Verf.) seized the many patents which Germans had taken out in the United States and which, since their owners seldom granted licenses for their use, had therefore virtually prevented the establishment of a domestic dye industry. The Government made the use of the patents available to domestic concerns, a large number of which sprang up during the war. Shortly after the close of the war, the Government transferred these dye patents ... to a quasi-public corporation, controlled by United States chemical firms and known as the Chemical Foundation, Inc. The Foundation licensed the use of the patents to various United States concerns of moderate royalties"⁴⁾.

1) United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 41.

2) Vgl. Teerfarben im Export, gezeichnet A.W., in: Chemische Industrie, Zeitschrift für die Deutsche Chemiewirtschaft, Heft 4, 1950, S. 164 und United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 41.

3) Vgl. Reichelt, Werner-Otto, Das Erbe der I.G.-Farben, Düsseldorf 1956, S. 29.

4) United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 2.

Das bedeutete, daß nach dem Ersten Weltkrieg nach Einführung des American selling price-Systems auch die Importe derartiger Farbstoffe automatisch einer höheren Zollbelastung als vorher ausgesetzt wurden, da sie jetzt auch auf inländische Konkurrenzprodukte trafen. Es konnten praktisch nur noch solche Farbstoffe ungehindert durch die hohe Zollbelastung importiert werden, die nach dem Ersten Weltkrieg in Deutschland entwickelt worden waren und so wieder internationalen Patentschutz genossen. Dadurch fielen also nicht nur die Farbstoffe der niedrigen und mittleren Preisgruppe unter das American selling price-System, auch eine ganze Reihe der teureren Farbstoffe bekamen die höhere Zollbelastung zu spüren.

Ohne das American selling price-System wäre es für die amerikanische Farbstoffindustrie erheblich schwieriger gewesen, bei den hochwertigen Farbstoffen vor allem den deutschen Werken wirksam Konkurrenz zu machen und deren Importe zurückzudrängen, da diese einen erheblichen Vorsprung an Erfahrung hatten.

Für den deutschen Farbstoffexport liegen keine Zahlen, aufgegliedert nach Konkurrenz- und Nicht-Konkurrenzprodukten, vor. Tabellen darüber, die auf die gesamte amerikanische Einfuhr an Farbstoffen bezogen sind, geben jedoch ein anschauliches Bild, wie die Verteilung auf diese beiden Gruppen aussieht. Da die deutschen Farbstoffe in den angeführten Jahren (abgesehen von 1940 und 1941) einen bedeutenden Anteil an den Importen in die USA hatten, können die beiden Tabellen auch eine Aussage über den deutschen Farbstoffexport machen.

Tabelle XVI

Einfuhr von Farbstoffen, die in den USA auf Konkurrenzprodukte treffen (competitive goods)¹⁾

Jahr	Einfuhr in 1 000 Dollar	Einfuhr in 1 000 pounds
1936	640	674
1937	566	691
1938	536	642
1939	861	1 048
1940	199	278
1941	281	297
1958	1 972	1 378
1960	2 079	1 697
1963	2 926	3 737

Tabelle XVII

Einfuhr von Farbstoffen, die in den USA nicht auf Konkurrenzprodukte treffen (non-competitive goods)²⁾

Jahr	Einfuhr in 1 000 Dollar	Einfuhr in 1 000 pounds
1936	4 509	2 844
1937	3 931	2 676
1938	3 505	2 503
1939	5 694	4 165
1940	2 409	1 571
1941	3 315	1 933
1958	4 672	2 060
1960	5 445	2 257
1963	8 162	3 839

Die beiden Tabellen XVI und XVII zeigen deutlich, daß sich das Schwergewicht der Farbstoffeinfuhren der USA auf die weniger zollbelasteten Nicht-Konkurrenzprodukte verlagert hat.

1) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 52 und Tabelle XIII.

2) ebenda.

Tabelle XVIII

Vergleichstabelle:

Konkurrenzprodukte zu Nicht-Konkurrenzprodukten

Jahr	Verhältnis der Einfuhr- werte von Konkurrenz- prod.: Nicht-Konkurrenz- prod.	Verhältnis der Einfuhr- mengen von Konkurrenz- prod.: Nicht-Konkurrenz- prod.
1936	1 : 7,0	1 : 4,2
1937	1 : 6,9	1 : 3,8
1938	1 : 6,5	1 : 3,9
1939	1 : 6,6	1 : 3,9
1940	1 : 12,1	1 : 5,6
1941	1 : 11,7	1 : 6,5
1958	1 : 2,4	1 : 1,5
1960	1 : 2,6	1 : 1,3
1963	1 : 2,8	1 : 1,02

Im Durchschnitt der in Tabelle XVIII genannten Jahre wurde wertmäßig ständig mehr als das 2,4-fache an Nicht-Konkurrenzprodukten eingeführt. Mengenmäßig war das Verhältnis dagegen 1963 nahezu ausgeglichen. Dieses Auseinanderklaffen im Einfuhrwert beweist, daß in der Kategorie der Nicht-Konkurrenzprodukte vor allem auch teurere Farbstoffe liegen, d.h. es handelt sich um patentgeschützte Farbstoffe oder um Spezialitäten, deren Herstellung sich in den USA aus Kosten- und Entwicklungsgründen nicht lohnt.

In diesem Zusammenhang ist die Frage berechtigt, ob nicht die Menge der Nicht-Konkurrenzprodukte auch ohne die Auswirkungen des American selling price größer wäre und so die aus obigen Tabellen gezogene Schlußfolgerung, das Verhältnis Konkurrenz- zu Nicht-Konkurrenzprodukten sei lediglich eine Folge des amerikanischen Zollsystems, nicht den Tatsachen entspricht. Nach Auskünften von seiten deutscher Farbstoffhersteller ist die Zahl der angebotenen Produkte, die in den USA auf Konkurrenzserzeugnisse treffen, jedoch mindestens ebenso

groß wie die Zahl der Nicht-Konkurrenzprodukte. Da jedoch die USA selbst eine namhafte Produktion an Farbstoffen haben, ist die Wahrscheinlichkeit, daß ein zu importierender Farbstoff auf ein inländisches Konkurrenzprodukt stößt und damit automatisch dem American selling price unterliegt, sehr groß. Aufgrund der gesetzlichen Bestimmung findet die Verzollung bereits dann nach dem American selling price statt, wenn das Importprodukt einer ä h n l i c h e n in den Vereinigten Staaten hergestellten Ware entspricht¹⁾.

Man vertritt in der deutschen Farbstoffindustrie die Ansicht, daß bei einer fühlbaren Verminderung der Zollbarriere oder bei deren Abschaffung die als Konkurrenzprodukte bezeichneten Güter einen größeren Anteil an den Farbstoffimporten der USA als bisher erreichen würden.

6) Umgehung der Zollmauer durch Gründung von Tochtergesellschaften der deutschen Farbstoffindustrie in den USA

Die Einführung des American selling price-Systems sowie des United States value bedeutete für die deutsche Farbstoffindustrie eine Beeinträchtigung ihrer Exporte in die USA. Wenn sie sich mit dem teilweisen Verlust des großen amerikanischen Marktes nicht abfinden wollte, mußte sie neue Wege suchen, um für ihre vorhandenen Kapazitäten ausreichende Absatzmärkte zu schaffen und um die in den USA bestehende Nachfrage nach Farbstoffen auszunutzen. Ein Verkauf der Exportwaren unter den im Heimatland berechneten Preisen²⁾, das sogenannte Dumping, wäre wohl für kurze Zeit eine Möglichkeit zur Umgehung der Zollmauer gewesen, hätte jedoch mit ziemlicher Sicherheit auf längere Sicht zu Gegenmaßnahmen der USA geführt.

1) Vgl. Deutsches Handels-Archiv, Heft 14, Köln 1958, S. 1847.

2) Vgl. Nöll v.d. Nahmer, Robert, a.a.O., S. 156.

So sah sich die deutsche Farbstoffindustrie nach 1922 gezwungen, den Zugang zum amerikanischen Markt auf anderen Wegen zu suchen. Die United States Tariff Commission stellte 1946 fest: "Its natural consequence (des American selling price, der Verf.) was the establishment of new German-owned ... plants in the United States"¹⁾.

a) Vor Gründung der I.G. Farbenindustrie

Vor dem Ersten Weltkrieg besaß die deutsche Farbstoffindustrie bereits durch die Farbenfabriken Bayer zwei Firmen in den USA, die Bayer Co., Inc. und die Synthetic Patents Co., Inc., die beide ihren Sitz im Staate New York hatten. Diese Gründungen waren allerdings nicht in erster Linie als spezielle Stützpunkte für den Farbstoffverkauf gedacht; sie vertrieben vor allem Pharmazeutika. Die Bayer Co. hatte aber eine Fabrik in Albany (N.Y.), in der auch Farbstoffe produziert wurden²⁾. Als Folge des Ersten Weltkrieges wurden diese beiden Bayer-Unternehmen als Feindvermögen enteignet und 1918 von der US-Regierung versteigert. Der Erwerber war die amerikanische Firma Sterling Products Co., Inc. Diese Gesellschaft war jedoch nur am pharmazeutischen Geschäft interessiert und veräußerte die Farbstoffwerke und die Patente an die Grasselli Chemical Co.³⁾.

So hatten die deutschen Farbstoffwerke nach den einschneidenden Zollmaßnahmen zu Beginn der zwanziger Jahre keine eigenen Produktionsstätten mehr in den USA. Die Grasselli Chemical hatte sogar bereits während des Krieges "in Linden (N.J.) die Farbstofffabrikation aufgenommen, die sie nun durch die im Kriege erheblich ausgeweitete Farbstofferzeugung in Albany (N.Y.) vermehren konnte"⁴⁾. Auch eine Reihe anderer amerikani-

1) United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 54 f.

2) Vgl. ter Meer, Fritz, a.a.O., S. 60.

3) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 55.

4) ter Meer, Fritz, a.a.O., S. 61.

scher Unternehmen, beispielsweise der damals hauptsächlich im Sprengstoffgeschäft engagierte Konzern E.I. Dupont de Nemours & Company, erwarben von der US-Regierung ehemals deutsche Patente und wandten sich der Farbstoffherzeugung zu.

Der Sprung auf den amerikanischen Markt nach dem Ersten Weltkrieg gelang im Jahre 1924 den Farbenfabriken Bayer, als sie sich an der von Grasselli Chemical gegründeten Grasselli Dyestuff Corp. beteiligten. Grasselli Chemical hielt nach dieser Transaktion 51 Prozent des Kapitals der neuen Gesellschaft und Bayer 49 Prozent; Bayer stellte auch "manufacturing rights, technical knowledge, trained German technicians, established trade marks, and present and future patents"¹⁾ der neuen Firma zur Verfügung. Dadurch war es erstmals für ein deutsches Farbstoffwerk möglich, Farbstoffe ohne die Belastung durch den American selling price auf dem amerikanischen Markt zu verkaufen.

Wenig später, 1925, engagierte sich ein zweites deutsches Farbstoffunternehmen in den USA. "Grasselli Chemical Corp. and German Bayer each relinquished 15 % of the Grasselli Dyestuff stock and transferred it to Farbwerte vorm. Meister Lucius & Brüning"²⁾, die Farbwerte Hoechst.

b) Nach Gründung der I.G. Farbenindustrie

Als sich 1925 der deutsche Farbstoffkonzern I.G. Farbenindustrie bildete, hatte er durch die obengenannten Transaktionen bereits einen Anteil von 64 Prozent (34 Prozent von Bayer und 30 Prozent von Hoechst) am Kapital der Grasselli Dyestuff inne. "In January of 1926 the General Dyestuff Corp. was designated exclusive selling agent for I.G. Farben in the United States and possessions"³⁾. I.G. Farben und damit die deutsche Farbstoffindustrie hatten, wie die United States Tariff

1) United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 55.

2) ebenda.

3) United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 56.

Commission erklärt, 1928 bereits wieder die gleiche Position innerhalb der Farbstoffbranche in den USA wie vor 1914. Eine ganze Reihe der im Ersten Weltkrieg verlorenen Patente war durch den Kauf der genannten Fabriken erneut in deutschen Besitz gekommen. Wegen Desinteresses der Grasselli Chemical war es der I.G. Farbenindustrie 1928 möglich gewesen, den Gesamtbesitz der Grasselli Dyestuff zu erwerben¹⁾.

1929 wurde der Name Grasselli Dyestuff Corp. in General Aniline Works, Inc. umgewandelt. Im gleichen Jahr wurde die American IG Chemical Corp. gegründet, die das Kapital der General Aniline Works erwarb. Eine weitere Neuorganisation von seiten der I.G. Farbenindustrie gab es dann im Jahre 1939, als sich die General Aniline mit der damals ebenfalls im I.G.-Besitz befindlichen Agfa-Ansco Co. zur General Aniline & Film Corp. zusammenschloß. Diese Gesellschaft konnte sich einen beachtlichen Anteil am US-Farbstoffmarkt sichern²⁾.

Die Aktienmehrheit der General Aniline & Film Corp. wurde zu 90 Prozent von der 1928 von der I.G. Farbenindustrie in der Schweiz gegründeten Internationalen Gesellschaft für Chemische Unternehmungen (I.G. Chemie) verwaltet; der I.G.-Konzern besaß 20 Prozent des Kapitals der Schweizer Gesellschaft, die als Vorzugsaktien jedoch die Stimmenmehrheit beinhalteten. I.G. Farben besaß ein Optionsrecht, die der I.G. Chemie überlassenen Beteiligungen zum Buchwert zurückzukaufen. Bis zum Jahre 1940 wurden die Verbindungen zwischen I.G. Farben und I.G. Chemie sukzessive gelockert und schließlich gelöst, so daß die bei Kriegsende in Interhandel umgetaufte I.G. Chemie de jure ein rein schweizerisches Unternehmen war³⁾.

1) Vgl. ter Meer, Fritz, a.a.O., S. 61.

2) ebenda.

3) Vgl. Der "harte Frieden" für die Interhandel, gez. wy, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 1. April 1963.

Einen Hinweis auf die Stellung der General Aniline in der amerikanischen chemischen Industrie gibt folgende Aufstellung aus dem Jahre 1940, also vor dem Kriegseintritt der USA. Dabei muß allerdings berücksichtigt werden, daß ein Produktionszweig der Gesellschaft, die Fotosparte, bereits zu dieser Zeit aus politischen Gründen von einem Großteil der US-Filmindustrie boykottiert wurde¹⁾.

Tabelle XIX

Umsatz- und Gewinnvergleich amerikanischer Chemieunternehmen im Jahre 1940

	General Aniline	American Cyanamid	Dow Chemical	Eastman Kodak	Monsanto	Union Carbide
Umsatz in Mill. Dollar	30,89	88,17	37,74	130,90	51,12	231,39
Reingew. in Mill. Dollar	4,11	6,63	7,33	20,08	5,82	42,25
Reingew. in % d. Umsatzes	13,29	7,51	19,40	15,86	11,37	18,25

c) Nach dem Zweiten Weltkrieg

Durch die Enteignung des sogenannten Feindvermögens im Zweiten Weltkrieg in den USA verlor die deutsche Farbstoffindustrie abermals ihre Produktionsanlagen in den Vereinigten Staaten. Die General Aniline & Film Corp., die de jure in Schweizer Besitz war, wurde dennoch als zum Komplex der ehemaligen I.G. Farbenindustrie gehörend enteignet.

Da sich an der Einfuhrzollpolitik der Vereinigten Staaten im Prinzip gegenüber der Vorkriegszeit nach 1945 nichts änderte, standen die Farbstoffunternehmen der Bundesrepublik, als hier etwa ab 1950 wieder eine nennenswerte Farbstoffproduktion entstanden war, gegenüber den USA vor dem gleichen Problem wie vor 1939. Außerdem war durch das Gesetz Nr. 9 des Viermächtekontrollrates der Alliierten vom 30.11.1945²⁾ die Entflechtung des I.G.-Vermögens festgelegt worden, wodurch die deutsche Farbstoffindustrie wieder auf mehrere selbständige Firmen verteilt wurde, also nicht mehr die Marktposition der Vorkriegszeit hatte.

1) Vgl. Gabler, W.K., Interhandel aus der Washingtoner Perspektive, in: Neue Zürcher Zeitung vom 24. Mai 1956.

2) Vgl. Gross, Hermann, Material zur Aufteilung der I.G. Farbenindustrie Aktiengesellschaft, Kiel 1950, S. 43.

Der Export deutscher, als "competitive" deklarierter Farbstoffe in die USA war also weiter mit sehr hohen Zollabgaben belastet, so daß es sich für die deutschen Farbstoffunternehmen erneut anbot, direkt in den USA zu produzieren, um so die Zollmauer zu umgehen. Das bedeutete, daß sich die Einfuhrzollpolitik der USA erneut auf die Geschäftspolitik der deutschen Farbstoffunternehmen auswirkte.

Die Farbwerke Hoechst AG, vorm. Meister Lucius & Brüning, Frankfurt-Höchst, begannen 1954 wieder mit dem Aufbau einer eigenen Farbstoffproduktion in den USA. Die Gesellschaft erwarb 1954 "die Mehrheit an der Metro Dyestuff Corporation ..., einer kleineren leistungsfähigen Farbenfabrik"¹⁾. Ein anderes deutsches Farbstoffunternehmen, die Farbenfabriken Bayer AG in Leverkusen, suchten ebenfalls nach einem neuen Stützpunkt in den USA. Gemeinsam mit der Monsanto Chemical Company, St. Louis (Missouri) gründete die Gesellschaft 1954 die Mobay Chemical Company, die die Erschließung neuer Märkte in den USA vornehmen sollte²⁾. Speziell zur Verbesserung der Geschäftsmöglichkeiten auf dem Gebiet der organischen Chemikalien und Farbstoffe beteiligten sich die Farbenfabriken Bayer AG 1956 an der Verona Chemical Co., Newark (N.J.)³⁾. Auch die Badische Anilin- & Soda-Fabrik AG, Ludwigshafen, hat sich wieder eine Position auf dem amerikanischen Markt geschaffen, und zwar hat sie 1958 zusammen mit der Dow Chemical Company, Midland, Michigan, die Dow Badische Chemical Company, Freeport/Texas, gegründet, an der sie mit 50 Prozent beteiligt ist⁴⁾.

Aufgrund dieser Entwicklung ist es deutschen Farbstoffunternehmen wieder möglich, auch ohne die Belastung

-
- 1) Farbwerke Hoechst AG, vorm. Meister Lucius & Brüning, Frankfurt (M)-Höchst, Geschäftsbericht 1954, S. 7.
 - 2) Vgl. Farbenfabriken Bayer AG, Leverkusen, Geschäftsbericht für das Jahr 1954, S. 8.
 - 3) Vgl. Farbenfabriken Bayer AG, Leverkusen, Geschäftsbericht für das Jahr 1956, S. 12.
 - 4) Vgl. Badische Anilin- & Soda-Fabrik AG, Ludwigshafen, Geschäftsbericht für das Jahr 1959, S. 35.

durch den American selling price Farbstoffe in den USA zu verkaufen.

Das Fazit der Betrachtung in Abschnitt 6) ist, daß die Einfuhrzollpolitik der USA ein wichtiger Faktor bei den Überlegungen der deutschen Farbstoffindustrie für den Aufbau eigener Werke in den USA war. Die Maßnahmen des American selling price und des United States value griffen also auch indirekt in die Geschäftspolitik der deutschen Unternehmen ein. Es sei allerdings darauf hingewiesen, daß die Einfuhrzollpolitik der USA lediglich ein, wenn auch wesentlicher Faktor für die Errichtung eigener Fabriken in den Vereinigten Staaten gewesen ist. Zweifellos haben daneben auch andere Standortüberlegungen eine Rolle gespielt.

7) Einfluß der Einfuhrzollpolitik der Vereinigten Staaten auf die internationalen Farbstoffkapazitäten und die Folgen für die deutsche Farbstoffindustrie

Vor dem Ersten Weltkrieg gab es auf der Welt praktisch nur zwei Länder, die eine namhafte Farbstoffausfuhr aufwiesen, das Deutsche Reich und die Schweiz. Deutschland hatte beispielsweise am gesamten Weltexport von Farbstoffen des Jahres 1913 einen Anteil von 90,5 Prozent und die Schweiz einen Anteil von 9,5 Prozent¹⁾. In einigen Ländern gab es zwar noch kleinere Farbstoffproduzenten, doch die Farbstoffausfuhr der Welt wurde in dieser Zeit, wie die Zahlen beweisen, ausschließlich von Deutschland und der Schweiz bestritten. Die gesamte Weltproduktion belief sich 1913 auf rund 400 Millionen RM. "Davon entfielen mehr als 75 % auf Deutschland, der Rest auf die Schweiz, England und Frankreich u.a. Der USA-Anteil betrug damals etwas über 3 %"²⁾.

Die Entwicklung der internationalen Farbstoffindustrie im und nach dem Ersten Weltkrieg brachte eine erheb-

1) Vgl. Kufuss, Wilhelm, a.a.O., S. 202.

2) Ritter, Heinrich, a.a.O., S. 198.

liche Ausdehnung der Produktionskapazitäten' in der Welt mit sich. Allein in den Vereinigten Staaten steigerte sich die Farbstoffproduktion von 6,6 Millionen pounds im Jahre 1914 auf 88,3 Millionen pounds im Jahre 1920; innerhalb von sechs Jahren hatte sich die Farbstofferzeugung in den USA um mehr als das Dreizehnfache erhöht¹⁾. Soweit sich die Ausweitung der Kapazitäten in den USA auf die Zeit vor 1918 bezieht, kann sie nicht nur als eine Folge der Schutzzollpolitik gewertet werden, da während des Ersten Weltkrieges die Farbstoffproduktion aus anderen Gründen erheblich forciert worden war. Für die Erhaltung und Ausdehnung der Kapazitäten - vor allem in den USA - nach 1918 dürften allerdings die hohen Zölle von entscheidender Bedeutung gewesen sein.

"Das schwierige Problem der Überkapazitäten" hatte sich nach dem Ersten Weltkrieg deshalb ergeben, "weil unter dem Schutz von Zollmauern und speziellen Maßnahmen des administrativen Protektionismus nationale Industrien entwickelt worden waren, deren Aufbau sich nicht ausschließlich nach Grundsätzen der Wirtschaftlichkeit vollzog"²⁾. Das potentielle Angebot an Farbstoffen in der Welt übertraf nach dem Ersten Weltkrieg erheblich die vorhandene Nachfrage, woran die USA mit der raschen Entwicklung ihrer Kapazitäten zweifellos einen beträchtlichen Anteil hatten.

Eine Tabelle über die Produktions- und Kapazitätsverhältnisse aus dem Jahre 1926 zeigt deutlich, wie groß das Problem der Überkapazitäten geworden war. In keinem der genannten Länder - ausgenommen der Posten "Übrige Welt" - lag die Kapazitätsausnutzung über 80 Prozent. Trotz der absolut höchsten Produktion an Farbstoffen von 344 Millionen RM waren die Anlagen in Deutschland am geringsten beschäftigt. Insgesamt waren

1) Vgl. United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 53.

2) Ritter, Heinrich, a.a.O., S. 198.

die Farbstoffkapazitäten in der Welt im Jahre 1926 im Durchschnitt nur etwas mehr als 50 Prozent ausgelastet.

Tabelle XX

Kapazitätsauslastung in der internationalen Farbstoffindustrie 1926¹⁾

Land	Kapaz. in 1000 jato	Prod. in 1000 jato	Anteil d. Prod.in %	Kap.-Ausl. in %	Prod.in Mill.RM	Anteil am Gesamtprod. Wert in %
Deutschl.	160	63	41,2	39,4	344	49,9
USA	54	36	23,6	66,7	154	22,3
England	24	14,8	9,7	61,7	74	10,7
Frankreich	14	11	7,2	78,6	43	6,2
Schweiz	13	9	5,9	69,2	63	9,1
Übrige Welt	23	19	12,4	82,6	12	1,8
Gesamt	288	152,8	100	53,1	690	100

Dieses Auseinanderklaffen von Kapazität und Farbstoffbedarf hätte zwangsläufig entweder zu einem scharfen Preiswettbewerb und möglicherweise gegenseitigen Unterbietungen auf dem Weltmarkt oder zu internationalen Absprachen in Kartellform führen müssen. Bereits 1924 hatte die United States Tariff Commission festgestellt: "The dye industry of all countries operated in 1924 far below their capacity"²⁾.

Die deutsche Farbstoffindustrie, die einmal durch eine Verringerung ihres Exports in die Vereinigten Staaten und zum anderen durch die starke Kapazitätsausweitung in der Welt belastet war, hatte ein beträchtliches Interesse daran, auf internationaler Basis zu einer Regelung zu kommen. Dieses Problem der Überkapazitäten hat dann "verhältnismäßig früh (zu) vertraglichen Abmachungen wenigstens innerhalb der europäischen Farbstoffindustrie"³⁾ geführt.

- 1) Vgl. Theurer, Adolf, Farbstoffchemie und Marshallplan, in: Chemische Industrie, Zeitschrift für die Deutsche Chemiewirtschaft, Heft 1, 1950, S. 8.
- 2) Census of Dyes and other Synthetic Organic Chemicals, United States Tariff Commission, Tariff Information Series-No. 33, Washington 1924, S. 136.
- 3) Ritter, Heinrich, a.a.O., S. 198.

So bildete sich im Jahre 1929 das sogenannte Dreier-Farbstoffkartell, dem die I.G. Farbenindustrie in Deutschland, die Interessen-Gemeinschaft Schweizer Farbstofffabriken und die französische Farbstoffindustrie angehörten und das auf 40 Jahre fest abgeschlossen wurde. Das Kartell sah folgende Quotenverteilung¹⁾ vor, die sich auf das gesamte Weltgeschäft bezog (mit Ausnahme der USA, wo die Schweizer Unternehmen eigene Fabriken betrieben und auch die I.G. Farbenindustrie engagiert war):

I.G. Farbenindustrie	71,76 %
Schweizer Gruppe	19,00 %
Französische Gruppe	9,23 %

1932 schlossen sich dann die Unternehmen dieses Kartells mit dem bedeutendsten britischen Farbstoffherzeuger Imperial Chemical Industries Ltd. (ICI) zum Viererkartell zusammen, das später noch durch Farbstoffherzeuger anderer Länder vergrößert wurde. Bis zum Ausbruch des Zweiten Weltkrieges war, wie t e r M e e r feststellt²⁾, das angestrebte Ziel weitgehend erreicht; "ein für alle Beteiligten zweckloser Preiskampf an den Exportmärkten (wurde) vermieden".

Ohne Zweifel ist es auch in anderen Ländern, nicht nur in den USA, nach dem Ersten Weltkrieg zu einer Ausdehnung der Kapazitäten gekommen, doch dürfte das Wachstum im Schutze der Zollmauer in der Farbstoffproduktion der USA mit einer der Hauptfaktoren für die Ausdehnung der Weltkapazitäten gewesen sein. Der Weltanteil an der Farbstoffherzeugung der USA war immerhin von rund 3 Prozent im Jahre 1913 auf fast 24 Prozent im Jahre 1928 gestiegen³⁾.

Nach 1945 war das Problem der Überkapazitäten auf den internationalen Farbstoffmärkten nicht verschwunden. So schätzte 1948 das Marshallplan-Komitee bei einer

1) Vgl. ter Meer, Fritz, a.a.O., S. 75.

2) ebenda.

3) Vgl. Theurer, Adolf, a.a.O., S. 8.

Untersuchung der internationalen Farbstoffkapazitäten, daß die Überkapazitäten bei 90 000 bis 100 000 Tonnen jährlich lägen¹⁾. War eine der Hauptursachen für die zu großen Kapazitäten in der Zeit zwischen 1918 und 1945 die Zollpolitik der USA, so kam nach 1945 bzw. 1948 noch ein anderes Moment hinzu. In den Kriegsjahren hatten "alle außerdeutschen Produzenten - vielleicht auch etwas in der voreiligen Annahme, daß mit der deutschen Kapazität überhaupt nicht mehr zu rechnen sein werde - ihre Produktionsanlagen erweitert"²⁾. Das Kapazitätsproblem nach dem Zweiten Weltkrieg war demnach auch eine Folge der stark ausgedehnten Kriegswirtschaft.

8) Einfluß der Zollpolitik der Vereinigten Staaten auf das Welt-Farbstoffgeschäft

In einer Rede vor dem Außenwirtschafts- und Integrationsausschuß des Deutschen Industrie- und Handeltages über "Die Kennedy-Runde vor ihrer Bewährungsprobe"³⁾ hat Kurt Hansen, Vorstandsvorsitzender der Farbenfabriken Bayer AG, auf eine andere mögliche Auswirkung der amerikanischen Einfuhrzollpolitik hingewiesen. Das amerikanische Zollsystem "verhindert den Wettbewerb auf dem amerikanischen Binnenmarkt von außen her, erlaubt deshalb ein höheres Preisniveau im Inland ... Dieses hohe Preisniveau gestattet der amerikanischen Industrie Exportpreise, die oft unter den ... Inlandspreisen liegen"⁴⁾.

Daß das System des American selling price in der Lage ist, durch die mit ihm erreichte Zollhöhe den Binnenmarkt vor den Importen zu schützen, haben die vorangegangenen Untersuchungen deutlich gezeigt. Beim American selling price-System besteht zudem noch eine Wechselbeziehung zwischen Inlandspreis und Höhe des

1) Vgl. Kufuss, Wilhelm, a.a.O., S. 204.

2) Kufuss, Wilhelm, a.a.O., S. 203 f.

3) Unveröffentlichtes Manuskript einer Rede, gehalten am 22.10.1964 in Bonn, S. 6.

4) ebenda.

Einfuhrzolls für Konkurrenzprodukte. Da der Zoll von der Höhe des Preises des in den USA erzeugten Farbstoffes abhängt, hat ein steigender Inlandspreis automatisch eine Heraufsetzung der tatsächlichen Einfuhrverzollung zur Folge. Das bedeutet: Je höher die Inlandspreise, desto weniger muß die US-Farbstoffindustrie mit Auslandskonkurrenz rechnen. Aufgrund dieser Überlegungen dürfte die Behauptung von Hansen zutreffen; die US-Farbstoffindustrie ist zumindest in der Lage, im Inland für solche Produkte, die mit Importfarbstoffen konkurrieren, höhere Preise als auf dem Weltmarkt zu erzielen.

Das soll jedoch nicht bedeuten, daß die USA für das gleiche Produkt im Inland und im Ausland verschiedene Preise erzielen. Damit wäre, wenn die Exportpreise unter den Inlandspreisen lägen, der Tatbestand des Dumping gegeben, was im Rahmen dieser Arbeit nicht bewiesen werden kann. Es besteht jedoch für die amerikanische Farbstoffindustrie die Möglichkeit, für eine Gruppe von Farbstoffen im Inland hohe Preise zu erzielen und mit diesen Erlösen Verluste im Exportgeschäft bei einer anderen Farbstoffgruppe auszugleichen.

Die Möglichkeit scheint gegeben, daß die Farbstoffindustrie der USA, gestützt auf hohe Erlöse im Inland, ihren Wettbewerbern auf den Exportmärkten mittels niedrigerer Preise Konkurrenz machen kann. Für die deutsche Farbstoffindustrie würde das bedeuten, daß ihre Ausfuhrchancen dadurch in anderen Ländern beeinträchtigt werden. Ob dieses Problem allerdings in der Realität Gewicht hat und welchen Umfang eventuelle Beeinträchtigungen im Exportgeschäft annehmen, ist nicht zu messen. Die Möglichkeit besteht jedoch, und es wird auch von seiten der deutschen Farbstoffindustrie bejaht, daß auf diesem Wege ebenfalls indirekte Auswirkungen von der Einfuhrzollpolitik der USA auf die deutsche Farbstoffindustrie ausgehen können.

9) Zusammenfassung

Es kann aufgrund der Untersuchungen in Abschnitt V mit hinreichender Sicherheit behauptet werden, daß das Exportgeschäft der deutschen Farbstoffindustrie mit den Vereinigten Staaten durch deren Zollmaßnahmen seit Beginn der zwanziger Jahre beeinträchtigt worden ist und daß es auch in der Gegenwart den Einfluß dieser Maßnahmen spürt. Das Farbstoffgeschäft mit den USA ist gegenüber den Farbstoffausfuhren in andere Länder zurückgeblieben. Zweifellos hat auch die wirtschaftliche und politische Entwicklung, die auf die beiden Weltkriege gefolgt ist, dazu beigetragen, daß die deutsche Farbstoffindustrie ihre bedeutende Position in den USA verloren hat. Aufgrund der obigen Untersuchungen dürfte es jedoch feststehen, daß die Zollmaßnahmen der Vereinigten Staaten eine bedeutende Rolle bei der Verringerung des deutschen Farbstoffexports in die USA gespielt haben.

VI. UNTERSUCHUNG DER GEGENWÄRTIGEN SITUATION

In Abschnitt III ist gezeigt worden, daß die USA das Instrument der Einfuhrverzollung in erster Linie dazu benutzt haben, um die im Aufbau befindlichen inländischen Chemieunternehmen, vorwiegend die Farbstoffindustrie, vor der Auslandskonkurrenz zu schützen. Nach den bisherigen Erörterungen liegt der Schluß nahe, daß sich die Farbstoffindustrie der Vereinigten Staaten ohne diesen Schutz nicht so günstig entwickelt hätte, denn die Konkurrenten in Europa, vor allem der sich bildende I.G. Farben-Konzern, hatten zu Beginn der zwanziger Jahre eine sehr starke Stellung auf dem internationalen und auch auf dem amerikanischen Farbstoffmarkt.

Seit der Einführung des American selling price und des United States value hat sich diese Situation im Hinblick auf die USA allerdings grundlegend geändert. Die chemische und damit auch die Farbstoffindustrie der Vereinigten Staaten hat in den letzten Jahrzehnten einen kräftigen Aufschwung genommen. Von der Weltproduktion von rund 460 000 Tonnen Farbstoffen¹⁾ im Jahre 1963 entfielen etwa 93 000 Tonnen²⁾ auf die USA und rund 67 000 Tonnen³⁾ auf die Bundesrepublik. Die Farbstoffindustrie der EWG war an der Weltproduktion 1963 mit etwa 110 000 Tonnen⁴⁾ beteiligt. Allein die Gegenüberstellung dieser Zahlen zeigt, daß die Farbstoffindustrie der USA dem Stadium einer wenig entwickelten Industrie und damit der Schutzbedürftigkeit mittlerweile entwachsen sein dürfte. Die United States Tariff Commission hat hierzu bereits im Jahre 1946 festgestellt, daß "the domestic industry is now well established and seems less dependent on tariff protection than it was in the earlier period of its development"⁵⁾.

1) Vgl. Europa Chemie, Aktueller Nachrichtendienst der Zeitschrift Chemische Industrie, Heft 3, 1965, S. 6.

2) Vgl. United States Tariff Commission, Synthetic Organic Chemicals, United States Production and Sales 1963, Washington 1964, S. VII.

3) Vgl. Industrie und Handwerk, Industrielle Produktion, Reihe 3, hrsg. vom Statistischen Bundesamt, Wiesbaden 1963, S. 17.

4) Vgl. Europa Chemie, Aktueller Nachrichtendienst der Zeitschrift Chemische Industrie, Heft 3, 1965, S. 6.

5) United States Tariff Commission, Dyes ..., a.a.O., S. 18.

Durch die Darstellung der gegenwärtigen Situation in der amerikanischen und deutschen Farbstoffindustrie soll in diesem Abschnitt die Frage untersucht werden, ob das Einfuhrverzollungssystem des American selling price auch heute noch notwendig ist, um die Farbstoffunternehmen in den USA vor der Auslandskonkurrenz - speziell vor den deutschen Wettbewerbern - zu schützen.

1) Außenhandel der Farbstoffindustrie der USA

Die Farbstoffindustrie der USA ist im Gegensatz zur deutschen Farbstoffindustrie nicht sehr exportintensiv. Der weitaus größte Teil der Farbstoffherzeugung der Vereinigten Staaten wird auf dem Binnenmarkt abgesetzt. Auch die Einfuhr von Farbstoffen in die USA hält sich insgesamt in sehr engen Grenzen.

Tabelle XXI

Produktion, Einfuhr und Ausfuhr an Teerfarbstoffen der USA von 1960 bis 1963 (in Tonnen)

	1960	1961	1962	1963
Produktion	70 824 ¹⁾	75 818 ²⁾	85 806 ²⁾	92 616 ³⁾
Einfuhr	1 861 ⁴⁾	2 361 ⁵⁾	2 452 ⁵⁾	3 380 ⁶⁾
Ausfuhr	4 767 ⁷⁾	4 585 ⁸⁾	4 858 ⁹⁾	5 448 ¹⁰⁾

- 1) Vgl. United States Tariff Commission, Synthetic Organic Chemicals, United States Production and Sales 1960, Washington 1961 (Umrechnung aus pounds in Tonnen).
- 2) Vgl. United States Tariff Commission, Synthetic Organic Chemicals, United States Production and Sales 1962, Washington 1963.
- 3) Vgl. United States Tariff Commission, Synthetic Organic Chemicals, United States Production and Sales 1963, Washington 1964.
- 4) Vgl. United States Tariff Commission, Imports of Coal-Tar Products 1960, Washington 1961 (Umrechnung aus pounds in Tonnen).
- 5) Vgl. United States Tariff Commission, Imports of Coal-Tar Products 1962, Washington 1963.
- 6) Vgl. United States Tariff Commission, Imports of Coal-Tar Products 1963, Washington 1964.
- 7) Vgl. US-Department of Commerce, Bureau of Census, US Export of Domestic Merchandise 1960, Washington 1961 (Umrechnung aus pounds in Tonnen).
- 8) Vgl. US-Department of Commerce, Bureau of Census, US Export of Domestic Merchandise 1961, Washington 1962.
- 9) Vgl. US-Department of Commerce, Bureau of Census, US Export of Domestic Merchandise 1962, Washington 1963.
- 10) Vgl. US-Department of Commerce, Bureau of Census, US Export of Domestic Merchandise 1963, Washington 1964.

Die Zahlen in Tabelle XXI zeigen, daß das Exportgeschäft für die Farbstoffindustrie der USA keine allzu große Bedeutung hat. Der Bedarf der inländischen Textilunternehmen und der anderen Abnehmer von Farbstoffen reichte bisher aus, um das Angebot der amerikanischen Erzeuger meist zu über 90 Prozent aufzunehmen. Auf der anderen Seite beweisen die Einfuhrzahlen auch, daß der inländische Markt eindeutig von den amerikanischen Produzenten beherrscht wird. Bei einem Marktanteil von 95 Prozent spielen die Einfuhren der genannten Größe keine wesentliche Rolle. Wenn man weiter in Betracht zieht, daß die Einfuhren überwiegend aus non-competitive goods¹⁾ bestehen, d.h. aus solchen Farbstoffen, die nicht in den USA produziert werden, dann ist der Schluß sicher berechtigt, daß die Farbstoffindustrie in den USA innerhalb der Zollgrenzen der Vereinigten Staaten ihren "eigenen" Markt besitzt. Das bedeutet aber auch, daß die Farbstoffindustrie der USA auf den Absatz im Inland angewiesen ist und, falls sie diesen Markt mit ausländischen Konkurrenten teilen müßte, zunächst nur in geringem Umfang auf den Export ausweichen könnte.

2) Argumente für eine Beibehaltung des American selling price und des United States value

Mit der Trade Expansion Act von 1962²⁾ hat die Regierung der Vereinigten Staaten versucht, den Außenhandel ihres Landes zu verstärken sowie gleichzeitig eine Verbesserung des gesamten Welthandels zu erstreben. Die bedeutendste der vorgeschlagenen Maßnahmen ist die Möglichkeit einer weltweiten Senkung der Einfuhrzölle um

1) Siehe Tabellen XVI, XVII und XVIII.

2) Die Zielsetzungen in Abschnitt 102 der Trade Expansion Act lauten: "Die Ziele dieses Gesetzes sind, durch Handelsabkommen, in denen gegenseitige Zugeständnisse vereinbart werden -
1. das wirtschaftliche Wachstum der Vereinigten Staaten anzuregen und die ausländischen Märkte für die Erzeugung der amerikanischen Landwirtschaft, Industrie, des Bergbaus und des Handels zu erhalten und auszuweiten.
2. die wirtschaftlichen Beziehungen mit anderen Ländern durch die Entwicklung des freien und nicht-diskriminierten Handels in der freien Welt zu stärken." (Greggersen, Joachim, a.a.O., S. 21.)

50 Prozent. "Die gesetzliche Möglichkeit für eine Senkung der Zölle der USA wurde durch die Trade Expansion Act ... geschaffen. Mit diesem Gesetz gab der Kongreß dem Präsidenten die Vollmacht, die Zölle der USA um höchstens 50 % zu senken und Bagatellzölle unter 5 % ganz abzuschaffen. Einige Produkte allerdings wurden gesetzlich von den Zollsenkungen ausgeschlossen, andere sollten nach Hearings auf eine Ausnahmeliste gesetzt werden"¹⁾. Die Trade Expansion Act war ja auch, wie bereits erwähnt, der Ausgangspunkt für die sogenannte Kennedy-Runde des GATT, in der über eine weltweite Senkung der Einfuhrzölle verhandelt wird.

Von den möglichen Zollherabsetzungen wären auch die Einfuhren von Farbstoffen betroffen worden. Dagegen wandte sich die Farbstoffindustrie der USA, vor allem die Synthetic Organic Chemical Manufacturers Association (SOCMA), der Interessenverband der Farbstoffherzeuger der USA.

In einem Bericht "The Impact of Proposed U.S. Tariff Changes on Organic Chemical Imports"²⁾ sind eine Reihe von Argumenten enthalten, die für die Beibehaltung des American selling price und des United States value in ihrer bisherigen Form plädieren. Die SOCMA weist auf folgende Punkte hin:

- "1. Investment costs abroad are typically 80-95 % of the costs of a comparable plant built in the United States.
2. Equal or lower prices exist abroad for many key raw materials.
3. Total labour costs abroad are 30-50 % of U.S. costs, including adjustments for productivity and labour benefits.
4. Marketing and administrative costs in Europe are lower than in the United States"³⁾.

1) Wolff, Gisbert, a.a.O., S. 311.

2) The Impact of Proposed U.S. Tariff Changes on Organic Chemical Imports, Report to Synthetic Organic Chemical Manufacturers Association, May 1962, S. 1.

3) ebenda.

Aufgrund dieser Gesichtspunkte kommt die SOCMA zu dem Schluß, "a producer in these other areas can expect his total unit cost to be 80-85 % of U.S. experience"¹⁾.

Im Januar 1964 fanden vor der United States Tariff Commission Hearings statt, die klären sollten, ob die Einfuhrverzollung von Farbstoffen auf die Ausnahmeliste bei den Zollsenkungsverhandlungen zu setzen ist. Die Tariff Commission hatte zu den Hearings die beiden Interessenseiten eingeladen, d.h. die einheimischen Produzenten von synthetischen organischen Farbstoffen sowie die Importeure, um deren beider Ansichten und Argumente zu diesem Thema zu hören.

Die Vertreter der Farbstoffproduzenten sowie die SOCMA konzentrierten sich dabei in ihrer Argumentation für eine Beibehaltung des gegenwärtigen Systems vorwiegend auf folgende Punkte:

- a) Die ausländische, vor allem die europäische Konkurrenz ist der amerikanischen Farbstoffindustrie kostenmäßig überlegen. "We are worried because we feel we cannot compete against the European pseudo cartels and their operational method ... We feel in the final result of any reductions in U.S. tariffs for dyes, while the economic factors remain constant, can only produce a one-way street with the result that European produced dyes will flood our country, but there will be no increase in U.S. dye sales abroad"²⁾. Bei einer Zollsenkung wird eine Überschwemmung des amerikanischen Marktes mit billigen ausländischen Farbstoffen befürchtet.
- b) Aus dieser möglichen Entwicklung wird gefolgert, daß die Gewinne der amerikanischen Farbstoffindustrie dann erheblich zurückgehen werden.

1) The Impact of Proposed U.S. Tariff Changes on Organic Chemical Imports, a.a.O., S. 1.

2) Official Report of Proceedings before the United States Tariff Commission, in the Matter of: Hearings on Trade Agreement Negotiations, Vol. 27, Washington 1964, S. 2471 f.

"First, and most important, is the threat of reduced profits, which means less research, weakened vitality, and attrition of technical manpower for consumer as well as defense activities"¹⁾. Es wird vermutet, daß eine 50prozentige Zollsenkung ausreichen würde, um auf dem amerikanischen Farbstoffmarkt aufgrund steigender Importe die Preise derart sinken zu lassen, daß die obenerwähnten Folgen eintreten. "If there is a reduction in profitability, ... it could drive us out of business"²⁾.

- c) An anderer Stelle des Official Report wird noch ein zusätzlicher Grund genannt, warum eine Verringerung des Einfuhrzolls für Farbstoffe ungünstige Wirkungen auf die amerikanische Industrie zeigen könnte. Die US-Farbstoffunternehmen haben in den letzten Jahren erhebliche Neu- oder Zusatzinvestitionen vorgenommen, um ihre Farbstoffkapazitäten zu vergrößern. Dadurch sind, wie schon an anderer Stelle³⁾ erwähnt, zum Teil Überkapazitäten entstanden. Ein Zeuge der Hearings wies in diesem Zusammenhang darauf hin, seine Firma "has been operating at about half its capacity"⁴⁾.
- d) Der Zollschutz wird auch deshalb für notwendig erachtet, weil "it is a protection for a still growing industry"⁵⁾. Vor allem müsse die Forschungsarbeit durch eine gute Gewinnlage der Farbstoffunternehmen gewährleistet sein, da sie sich nur dadurch stetig weiter entwickeln könne.
- e) In der Argumentation für eine Beibehaltung des American selling price und des United States value spielt die Entwicklung des Farbstoffimports in der Vergangenheit, vor allem die Abhängigkeit der amerikanischen Farbstoffverbraucher

1) Official Report ..., a.a.O., S. 2357.

2) Official Report ..., a.a.O., S. 2435.

3) Siehe S. 83 ff.

4) Official Report ..., a.a.O., S. 2422.

5) Official Report ..., a.a.O., S. 2453.

vor dem Ersten Weltkrieg von der deutschen Industrie, immer noch eine wesentliche Rolle. Man befürchtet, daß "the present pseudo cartel group of chemical giants in Europe who produce dyes have never forgotten they once controlled 100 per cent of this market"¹⁾.

Zusammengefaßt sind die Argumente für eine Beibehaltung der gegenwärtigen Zollhöhe folgende: Die außer-amerikanische Farbstoffindustrie produziert zu Kosten, die um 15 bis 20 Prozent unter denen der USA liegen. Bei einer eventuellen Verringerung der Einfuhrzölle müßte es zwangsläufig zu einer Überschwemmung des US-Farbstoffmarktes mit billigen Importen kommen, wodurch die Gewinne der amerikanischen Farbstoffindustrie vermindert würden, die Kapazitäten noch weniger als bisher ausgelastet wären und erneut die Gefahr einer Abhängigkeit von der europäischen Farbstoffindustrie bestünde.

Eine Untersuchung, inwieweit diese Argumente gerechtfertigt sind, kann nicht in allen Fällen durchgeführt werden. Die Argumente unter b), c) und e) sowie die daran geknüpften Befürchtungen sind Vermutungen über eine zukünftige Entwicklung, die im gegenwärtigen Zeitpunkt nicht nachgeprüft werden kann. Lediglich die Argumente unter a) und d) befassen sich zum Teil mit nachprüfbaren Feststellungen. Die Untersuchung der Behauptung, die US-Farbstoffindustrie habe höhere Kosten, soll in Unterabschnitt 4) vorgenommen werden.

Das Argument unter d), die amerikanische Farbstoffindustrie sei eine immer noch wachsende Industrie und müsse deswegen geschützt werden, erscheint von vornherein als nicht haltbar, denn in der Regel sind gerade die wachsenden Industrien in der Lage, sich gegen die Auslandskonkurrenz zu behaupten. Wenn man der Argumentation von H a m i l t o n und L i s t folgt, sind hohe Einfuhrzölle aber allenfalls dann

1) Official Report ..., a.a.O., S. 2470.

gerechtfertigt, wenn sie eine im Aufbau befindliche Industrie schützen sollen. Unter einer wachsenden Industrie versteht man jedoch eine Branche, die bereits aus den Aufbaujahren heraus ist und sich durch einen stetigen Zuwachs von Produktion, Gewinn und Investitionen pro Zeiteinheit ausweist. Eine Industrie, die gegenwärtig rund 60 Jahre alt ist, kann aber nicht mehr als eine Industrie "in den Aufbaujahren" bezeichnet werden. Ein eventueller Rückgang der Gewinne aus den Farbstoffverkäufen dürfte aber nicht auch gleichzeitig zu einer Reduzierung der Forschungsarbeiten führen, da in den USA wie auch in Deutschland die Farbstoffe in der Regel nur ein Teil des Produktionsprogramms universeller Chemieunternehmen sind.

3) Argumente gegen eine Beibehaltung des American selling price und des United States value

Ähnlich wie in Unterabschnitt 2) sollen hier Argumente zusammengefaßt werden, die sich gegen das Einfuhrverzollungssystem des American selling price wenden und seine Notwendigkeit in der Gegenwart bestreiten.

Von seiten der deutschen Farbstoffindustrie wird immer wieder darauf hingewiesen, daß der American selling price gegen die Freizügigkeit des Handelsverkehrs im allgemeinen und gegen die Regeln des GATT im besonderen verstoße, zu dessen Mitgliedern auch die USA zählen. In Artikel VII Abschnitt 2 a des GATT heißt es, daß "der Zollwert der eingeführten Waren ... nach dem wirklichen Wert der eingeführten Ware, auf die der Zoll angewendet wird, oder nach dem wirklichen Wert einer gleichwertigen Ware bestimmt werden (soll); er darf nicht nach dem Wert von Waren einheimischen Ursprungs oder nach willkürlich angenommenen oder fiktiven Werten bestimmt werden"¹⁾.

Der sogenannte wirkliche Wert wird dargestellt "durch den Rechnungspreis, dem alle in dem Rechnungspreis

1) Imhoff, Ludwig P., a.a.O., S. 73.

nicht enthaltenen Kosten, die gerechtfertigte Kosten darstellen und zweifellos unter die Begriffsbestimmung 'wirklicher Wert' fallen, ebenso wie jedes aussergewöhnliche Skonto oder jede Ermäßigung des üblichen Wettbewerbspreises zuzurechnen sind¹⁾. Demnach soll als Wert für die Einfuhrverzollung in der Regel der Rechnungspreis einschließlich Nebenkosten und unter Hinzurechnung aller vorherigen Abzüge als Grundlage genommen werden.

In einer Analysis of General Agreement on Tariffs and Trade hat - nach Imhoff - das amerikanische Department of State 1947 festgestellt, daß wirkliche oder fiktive Wertfestsetzungen bei Wertzöllen schlimmer sein können als hohe Zölle²⁾. Die deutsche wie auch die europäische Farbstoffindustrie vertreten aufgrund der ebenfalls von den USA anerkannten Statuten des GATT in ihren Publikationen die Ansicht, daß der American selling price gegen den Artikel VII Abschnitt 2 a des GATT verstößt.

Ein weiterer Grund, der nach Ansicht amerikanischer Farbstoffimporteure eine Abschaffung des American selling price rechtfertigt, ist der, daß sich die chemische Industrie der USA zur größten ihrer Art in der Welt entwickelt habe und des Schutzes durch einen künstlich hochgehaltenen Einfuhrzoll nicht mehr bedürfe. In den Hearings vor dem Trade Information Committee im Januar 1964 wurde besonders auf diese Tatsache hingewiesen: "It is well known that American selling price was adopted as a method of valuation in 1922 with the special object ... of creating a tariff wall behind which the coal tar industry could be built in the United States without competition from abroad. It is equally well known that the American coal tar industry became highly developed years ago, and no longer needs the special protection devised for the purpose of fostering its growth to maturity"³⁾.

1) Imhoff, Ludwig P., a.a.O., S. 77.

2) Vgl. Imhoff, Ludwig P., a.a.O., S. 80.

3) Official Report of Proceedings before the Trade Information Committee, Vol. 28, a.a.O., S. 2378.

In diesem Zusammenhang wird von seiten der deutschen chemischen Industrie auch die Auffassung vertreten, daß eine Zollsenkung um 50 Prozent, wie sie die Vorschläge für die Kennedy-Runde des GATT vorsehen, die Farbstoffeinfuhren in die USA nicht derartig ansteigen ließe, daß die Umsätze der einheimischen Farbstoffindustrie gleichzeitig in dem befürchteten Ausmaß zurückgehen. Die Importe der USA an Farbstoffen sind im Vergleich zum gesamten inländischen Verbrauch so niedrig¹⁾, daß selbst deren Verdreifachung kaum zu einer Überschwemmung des amerikanischen Marktes führen dürfte. Auf der anderen Seite weist die deutsche Farbstoffindustrie auch darauf hin, daß die ausseramerikanischen Farbstoffproduzenten ihre Kapazitäten voraussichtlich erheblich erweitern müßten, um eine Exportoffensive großen Stils in die USA zu starten. Wenn die Farbstoffeinfuhren überhaupt ein für die amerikanischen Unternehmen bedrohliches Ausmaß annehmen sollten, dann wäre das nicht ohne eine erhebliche Zeitverzögerung möglich, innerhalb derer in den USA von den betroffenen Unternehmen wirtschaftliche Gegenmaßnahmen ergriffen werden könnten.

Es wird weiter darauf hingewiesen, daß die Ermittlung des "tatsächlichen" American selling price auf beträchtliche Schwierigkeiten stoße²⁾. Da es stark von Zufallsmomenten abhänge, aufgrund welchen Inlandspreises der American selling price für ein Einfuhrprodukt berechnet werde, sei das Kalkulationsrisiko für ausseramerikanische Lieferanten sehr groß.

Von den deutschen Farbstoffunternehmen wird auch noch ein moralisches Argument genannt. Man betont, daß ein Land, das in der Welt für eine freiheitliche Wirtschaftsordnung eintrete, in seinem Außenhandel Einfuhrzölle zulasse, die effektiv über 100 Prozent liegen und dadurch einen ungehinderten Import unmöglich machten.

1) Siehe S. 91.

2) Siehe Unterabschnitt IV 4a.

4) Versuch eines Kostenvergleiches

Die von seiten der amerikanischen und der deutschen Farbstoffunternehmen aufgestellten Behauptungen für oder gegen die Abschaffung bzw. Abmilderung des American selling price und des United States value laufen immer wieder auf Kostenargumente hinaus. Das heißt, nach Ansicht der amerikanischen Farbstoffunternehmen arbeitet die deutsche Industrie mit niedrigeren Kosten, weswegen auch heute noch der Zollschutz der Vereinigten Staaten gerechtfertigt sei.

Es kann nicht die Aufgabe dieser Arbeit sein, einen vollständigen Kostenvergleich zwischen den Farbstoffindustrien der beiden Länder anzustellen. Das würde weit über das gestellte Thema hinausgehen, welches in erster Linie die Wechselbeziehungen zwischen der amerikanischen Einfuhrzollpolitik und der deutschen Farbstoffindustrie zum Inhalt hat. Dennoch erscheint es schon allein aus Gründen der Vollständigkeit sinnvoll, einige Betrachtungen darüber anzustellen, mit welchen Kosten die Farbstoffindustrien in beiden Ländern bei den, wie unten noch zu zeigen sein wird, zwei wesentlichsten Kostenarten zu rechnen haben. Hierfür seien die Material- oder Rohstoffkosten und die Arbeits- oder Personalkosten herausgegriffen, die zusammen einen wesentlichen Anteil an den Gesamtkosten haben. Falls ein Kostenvergleich Hauptgegenstand dieser Arbeit wäre, würde es selbstverständlich nicht ausreichen, die Vergleiche nur für einen bestimmten Zeitpunkt anzustellen; es müßten dann Zeitreihen über mehrere Jahre hinweg beobachtet werden, um weitergehende Aussagen machen zu können.

In der vorliegenden Untersuchung soll aber lediglich ein Hinweis gegeben werden, wie sich das Verhältnis der beiden genannten Kostenarten zwischen den USA und der Bundesrepublik in der Farbstoffindustrie gestaltet. Das bedeutet letzten Endes nicht viel mehr als den Versuch, die in der Tagesdiskussion zum Teil stark subjektiv gefärbten Argumente objektiv zu würdigen.

Geklärt werden muß in diesem Zusammenhang die Frage, auf welcher Basis die Kosten der Farbstoffindustrie der beiden Länder verglichen werden sollen, auf der Grundlage des offiziellen Wechselkurses oder auf der Grundlage der Kaufkraftparität. Beide Berechnungsmethoden würden zweifellos zu verschiedenen Ergebnissen führen. In der Literatur sowie in der Tagesdiskussion ist die Frage nach wie vor umstritten, wie die tatsächliche Parität Dollar/D-Mark ist¹⁾, so daß jede hier angenommene Kaufkraftparität mehr oder weniger willkürlich wäre. Auf der anderen Seite sei jedoch darauf hingewiesen, daß der offizielle Wechselkurs nicht der Binnenkaufkraft der beiden Währungen entspricht.

Um eine einheitliche Bezugsgröße zu haben, wurde für die nachfolgenden Untersuchungen der offizielle Wechselkurs verwandt, obwohl sich der Verfasser der Problematik der Bewertung nach dem offiziellen Umrechnungskurs bewußt ist.

Für den Zweck dieser Untersuchung sollen solche Angaben allgemein als ausreichend angesehen werden, die sich auf die chemische Industrie der USA bzw. der Bundesrepublik beziehen, da es kaum möglich ist, beispielsweise den Durchschnittslohn eines Arbeiters in dem speziellen Bereich der Farbstoffindustrie der beiden Länder herauszufinden. In der Regel wird sowieso der Fall vorherrschen, daß in den meisten Bereichen der chemischen Industrie der Durchschnittslohn gleich ist. Bei den Materialkosten wurden einige in der Farbstoffindustrie am meisten verwendete Rohstoffe und Vorprodukte ausgewählt.

Der Vergleich ist bewußt auf die Material- und Arbeitskosten beschränkt worden, da in den Argumentationen der europäischen und der amerikanischen Farbstoffindustrie auf diese beiden Kostenarten beson-

1) Vgl. Hartmann, Bernhard, Die Kaufkraftparität von US-Dollar und DM-West, Wiesbaden 1959.

deres Gewicht gelegt wird. Außerdem umfassen sie, wie die folgende Untersuchung zeigt, sowohl in den USA als auch in Europa über 50 Prozent der Gesamtkosten.

Für die amerikanische Industrie organischer Chemikalien, worunter auch die Farbstoffe einzuordnen sind, ist für die Feststellung des prozentualen Anteils der genannten Kostenarten an den Gesamtkosten zunächst eine Aufstellung in "The Impact of Proposed U.S. Tariff Changes on Organic Chemical Imports"¹⁾ herangezogen worden. In dieser Untersuchung wird der Anteil der einzelnen Kosten an den Verkaufspreisen (sales) untersucht. Die sales enthalten somit auch Kosten des Verkaufs sowie den Gewinn. Dennoch scheinen sie geeignet, die Größenordnung für die Material- und Arbeitskosten in der organischen chemischen Industrie der USA aufzuzeigen. Die obengenannte Untersuchung kommt für die hier interessierenden Kostenarten zu folgendem Ergebnis (in Prozent der Verkaufserlöse):

Materialkosten	43,6 %
Arbeitskosten	<u>14,3 %</u>
	57,9 %

Eine andere Untersuchung²⁾ des Arbeitskostenanteils kommt für die chemische Industrie der USA zu einem Anteil der "personnel costs" an den "total costs as a percentage of sales income" von 24 Prozent. Diese Zahl setzt sich aus 5 Prozent Production Labor, 5 Prozent Construction Labor, 4 Prozent Technical Personnel, 5 Prozent Administration und 5 Prozent Sales Costs zusammen.

Die Angaben in der zweiten Untersuchung dürften den Tatsachen mehr entsprechen, da sie auch Gemeinkosten enthalten, während in der ersten Untersuchung offensichtlich nur direkt dem Produkt zurechenbare Arbeitskosten genannt sind.

-
- 1) The Impact of Proposed U.S. Tariff Changes on Organic Chemical Imports, a.a.O., S. 24.
 - 2) Vgl. The Worldwide Challenge, in: Chemical Engineering Progress, Vol. 58, No. 2, February 1962, S. 23.

In einer Untersuchung kommt Gerhard L a n g e für die chemische Industrie (einschließlich Kohlenwertstoffindustrie) der Bundesrepublik für die hier interessierenden Kostenarten zu folgendem Ergebnis: Er errechnet die "Anteile ausgewählter Kosten an der Gesamtproduktion 1962 in ausgewählten Industriezweigen und Größenklassen, Bundesgebiet einschl. Berlin (West)"¹⁾. Danach verteilen sich die beiden Kostenarten wie folgt auf die Gesamtproduktion (in Prozent der Gesamtproduktion):

Materialkosten (ohne	32,3 %
umgesetzte Handelsware)	
Personalkosten	<u>22,3 %</u>
	54,6 %

Da die amerikanischen Statistiken, die hier verwandt wurden, viel weniger detailliert sind als die deutsche, sind die Zahlenangaben für die einzelnen Kostenarten nicht ohne weiteres miteinander vergleichbar. Die Aussage, die für die Gewichtung der einzelnen Kostenarten für diese Arbeit benötigt wird, scheint allerdings ausreichend zu sein.

Die angeführten Zahlen zeigen deutlich, daß in der organischen chemischen Industrie der beiden Länder die Rohstoffkosten den höchsten Anteil an den Gesamtkosten haben. An zweiter Stelle stehen die Arbeitskosten, wobei es wahrscheinlich ist, daß die Angaben in der zuerst genannten amerikanischen Aufstellung zu niedrig sind, weil diese offensichtlich die indirekten Arbeitskosten nicht mit enthält.

Bevor der Vergleich bei den einzelnen Kostenarten vorgenommen wird, soll noch kurz geklärt werden, was hier darunter verstanden wird:

Unter M a t e r i a l k o s t e n werden nach M e l l e r o w i c z die Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe verstanden, also der ge-

1) Lange, Gerhard, Die Kostenstruktur der Industrie 1962, in: Wirtschaft und Statistik, hrsg. vom Statistischen Bundesamt, Heft 9, 1965, S. 582.

samte Verbrauch des Betriebes an Materialien verschiedener Art¹⁾. Darunter fallen die Rohstoffe, Gas, Wasser, Brenn- und Treibstoffe, Werkzeuge, Vorrichtungen usw.

A r b e i t s k o s t e n sind die im Betrieb aufgewendeten Kosten für Arbeitskräfte. Darunter fallen sowohl die direkten Arbeitskosten, d.h. die direkt dem Produkt zurechenbar sind, als auch die indirekten Arbeitskosten.

a) Materialkosten

aa) Rohstoffkosten

Die Farbstoffindustrie hat nicht nur einen hohen Verbrauch an Rohstoffen, auch die Zahl der eingesetzten Zwischenprodukte, die hier ebenfalls zu den Rohstoffen mit gerechnet werden sollen, ist sehr umfangreich. Für den folgenden Vergleich der Kosten von Rohmaterialien für die Herstellung synthetischer Farbstoffe wurden deswegen sieben wesentliche Chemikalien ausgewählt. Die genannten Notierungen sind selbstverständlich Durchschnittsangaben, die sich zudem noch auf ganz bestimmte Mengen beziehen. Die gleiche Chemikalie dürfte somit bei größeren oder kleineren Handelsmengen, bei langfristigen Lieferverträgen und dergleichen etwas andere Preise als hier angegeben haben.

Tabelle XXII

Preise ausgewählter Chemikalien in den USA und in der Bundesrepublik²⁾

(in US-cents per lbs; Stand: Herbst 1965)

Produkt	USA	Bundesrepublik
Anilin-Öl	14,00	10,6
Benzol	3,67	3,6
o-Dichlorbenzol	12,50	5,1
Naphtalin	3,25	3,4
Phenol	11,25	9,4
Toluol	2,88	2,9
Xylol	3,42	3,1

1) Vgl. Mellerowicz, Konrad, Kosten und Kostenrechnung, 2. Band, Erster Teil: Allgemeine Fragen der Kostenrechnung und Betriebsabrechnung, 2. und 3. Auflage, Berlin 1958, S. 212.

2) Vgl. European Chemical News, Vol. 8, No. 199, 1965, S. 14 ff.

In obiger Tabelle handelt es sich um "local delivered prices", also um Preise, die in dem betreffenden Land festgestellt wurden, und wie im Falle der Bundesrepublik offensichtlich zum offiziellen Wechselkurs auf cents per lbs umgerechnet wurden. Da auf das Problem der Parität DM/US-Dollar schon oben hingewiesen wurde, sollte hier diese Schwierigkeit nur noch einmal angedeutet werden.

Aus Tabelle XXII ergibt sich ein durchschnittliches Preisniveau von 7,28 cents per lbs für die USA und von 5,44 cents per lbs für die Bundesrepublik. Aufgrund der sieben herangezogenen repräsentativen Chemikalien ist demnach festzustellen, daß die US-Farbstoffindustrie höhere Rohstoffkosten hat als die deutsche.

Es sei allerdings nochmals darauf hingewiesen, daß die Preise vorwiegend für die relativ kleinen Mengen von 10 bis 20 tons angegeben sind. Zweifellos wird es der amerikanischen sowie der deutschen Farbstoffindustrie möglich sein, bei Abschlüssen über größere Mengen andere Preise zu erzielen, wodurch sich auch das durch Tabelle XXII gezeichnete Bild etwas verschieben könnte. Feststehen dürfte aber dennoch, daß nach dem Stand vom Herbst 1965 die reinen Rohstoffkosten für die US-Farbstoffindustrie über denen der deutschen Farbstoffindustrie lagen.

ab) Energiekosten

Neben den Rohstoffkosten sind nach der obigen Definition von M e l l e r o w i c z auch die Energiekosten zu den Materialkosten zu zählen. Für den Vergleich gilt hier auch das oben unter aa) Gesagte, daß es sich bei den folgenden Angaben nur um Durchschnittswerte handelt. Auch beim Bezug von Kohle, Rohöl oder Elektrizität bestehen für die einzelnen Verbraucher bisweilen je nach vertraglicher Bindung vom allgemeinen Niveau recht abweichende Preise.

In einer Untersuchung über die Energiekosten in einer Reihe von Ländern kommt die Zeitschrift Chemical Engineering Progress zu folgendem Ergebnis:

Tabelle XXIII

Preise ausgewählter Energieträger¹⁾

	USA		Bundesrepublik
	Golfküste	Ostküste	
Kohle ²⁾	30-35	35-40	50-65 cents per mio. BTU ³⁾
Rohöl ²⁾	45-50	50-55	35-45 ⁴⁾ cents per mio. BTU
Elektr. ²⁾	0,7-0,9	0,8-1,0	ca. 1,0 cents per kWh

Wenn man auch den vier Jahre zurückliegenden Zeitpunkt der Berechnung in Betracht zieht, so scheint doch festzustehen, daß die Energiekosten in der Bundesrepublik über denen in den USA liegen; dabei spielt der Standort in den Vereinigten Staaten, wie die Tabelle zeigt, eine wesentliche Rolle. Wenn man bei den deutschen Preisen für die drei genannten Energieträger die Mineralölabgabe noch zu den Rohölkosten hinzurechnet, dann sind sie in jedem Fall höher als in den USA.

"The industry is a large consumer of electric power, and electric power is by and large more expensive in Europe than in the US"⁵⁾. Dieser Hinweis besagt, daß es der amerikanischen Industrie möglich ist, sich billigeren elektrischen Strom als die deutschen Unternehmen zu beschaffen.

b) Arbeitskosten

Das bedeutendste Argument in der Diskussion zwischen der amerikanischen und der deutschen Farbstoffindustrie um die Berechtigung des American selling price und des United States value in der Gegenwart ist die Behauptung der amerikanischen Seite, daß die europäische Farbstoffindustrie erheblich niedrigere Ar-

1) Vgl. The Worldwide Challenge, in: Chemical Engineering Progress, Vol. 58, No. 2, February 1962, S. 19 f.

2) Vgl. The Worldwide Challenge, a.a.O., S. 20.

3) BTU = British Thermal Unit.

4) Ohne Mineralölabgabe.

5) Burck, Gilbert, Chemicals: The Reluctant Competitors, Europe's Industries III, in: Fortune, November 1963, New York, S. 228.

weitskosten habe. Dadurch sei es dieser möglich, ihre Gesamtkosten unter denen der US-Farbstoffindustrie zu halten. Die Arbeitskosten, die den Anteil der Löhne, Gehälter und der sogenannten Arbeitsnebenkosten an den Gesamtkosten enthalten, sind in den USA, wie die Zahlen zeigen, pro Arbeitskraft erheblich höher als in der Bundesrepublik. Eine Untersuchung des Verbandes der Chemischen Industrie der Bundesrepublik kommt für das Jahr 1963 zu dem Ergebnis, daß sich die Kosten für einen Arbeiter, die den sogenannten Direktlohn, die Entlohnung für nichtgearbeitete Tage, die Beiträge für die soziale Sicherung, Prämien und Gratifikationen, sonstige Sozialleistungen und andere Nebenleistungen enthalten, in der Bundesrepublik pro Stunde auf 5,70 DM und in den USA - umgerechnet nach dem offiziellen Wechselkurs von 1 Dollar = 4,00 DM - auf 14,56 DM¹⁾ belaufen. Das entspricht einer Relation von 2,5 : 1.

Diese beiden Zahlenangaben sind jedoch für einen Vergleich der tatsächlichen Arbeitskosten nicht allein verwendbar, da sie eine wichtige Überlegung außer acht lassen. Die Kosten pro Arbeiterstunde und deren Anteil an den Gesamtkosten sind nur dann ohne Einschränkungen miteinander vergleichbar, wenn auch die Ausbringung pro Arbeitsstunde in den beiden Ländern gleich ist. Dann wäre auch das Argument stichhaltig, die amerikanischen Farbstoffe seien mit erheblich höheren Arbeitskosten belastet als die deutschen.

In einer Untersuchung stellt das Department of State der Vereinigten Staaten folgendes fest: "On the average, U.S. workers, with the help of superior machinery and technology, produce more units per hour than any other workers in the world - more than three times as much, for instance, as European workers and

1) Berechnet nach: Employment and Earnings, hrsg. vom United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, November 1964, S. 52.

perhaps seven or eight times as much as Japanese workers. Thus U.S. labor costs per unit of production are frequently lower than foreign labor costs, despite our far higher wage rates"¹⁾.

Das Department of State kommt sogar zu dem Schluß, "in this sense, the United States might be called the cheap labor country"²⁾. Zur Begründung dieser Behauptung wird folgende Tabelle vorgelegt:

Tabelle XXIV

Labor Cost Per Unit of Output in Manufacturing Industries (in current dollars)³⁾

Country	1953	1959	Annual rate of increase (percent)
France	0,56	0,42	- 2,3
Germany	0,77	0,85	+ 1,6
Italy	0,58	0,51	- 2,4
Japan	0,72	0,58	- 3,2
United Kingdom	0,74	0,90	+ 3,1
United States	0,61	0,67	+ 1,6

Zu dieser Feststellung, daß sich die Arbeitskosten in den USA und der Bundesrepublik unter Hinzurechnung der Produktivität einander angleichen, kommt auch die Zeitschrift Fortune: "Europe's labor costs per man-hour, when fringe benefits are counted in, are less than half those of the U.S. But its labor costs per unit of output, which are what count, are not much different from those of the U.S., because Europe uses more than twice as much labor per unit of output as the U.S. (Valuated per employee in European chemicals ever riches much less than the American figure.)"⁴⁾. In gleicher Beziehung äußert sich auch die Fachzeit-

1) Questions and Answers on the New Trade Expansion Act, Department of State, United States of America, Department of State Publication 7364, Commercial Policy Series 188, April 1962, S. 5.

2) ebenda.

3) Questions and Answers ..., a.a.O., S. 6.

4) Burck, Gilbert, a.a.O., S. 228.

schrift Chemical Engineering Progress: "Finally, there is the all important consideration of productivity, determined by both technological and cultural factors, which work against the foreign producer and cause him to use more than twice as many people to produce the same value of product as does his American competitor. The value of production (im Jahre 1962, der Verf.) per employee in European chemical industry is less than \$ 12.000 per year compared to over \$ 30.000 in U.S."¹⁾.

Diese Hinweise auf die erheblich höhere Ausbringung pro Arbeitsstunde in den USA unterstreicht die Behauptung, daß bei einem Vergleich der Arbeitskosten diese Tatsache nicht unberücksichtigt bleiben darf.

Berechnet für das Jahr 1962 ergibt sich unter diesen Aspekten folgendes Bild:

In den USA betrug der Umsatz der chemischen Industrie (Chemical and Allied Products) im Jahre 1962 rund 29,388 Milliarden Dollar²⁾. Im gleichen Jahr belief sich die Zahl der Beschäftigten in der chemischen Industrie der Vereinigten Staaten auf rund 848 000³⁾. Das ergibt einen Umsatz pro Beschäftigten von 34 655 Dollar oder - umgerechnet im Verhältnis 1 : 4 - 138 620 DM. Der Nettoproduktionswert der chemischen Industrie (value added by manufacture) betrug im gleichen Jahr 16,062 Milliarden Dollar⁴⁾. Die Nettoproduktion pro Beschäftigten erreichte somit 18 941 Dollar oder 75 764 DM.

In der Bundesrepublik setzte die chemische Industrie bei einer Beschäftigtenzahl von 520 900 im Jahre 1962

1) The Worldwide Challenge ..., a.a.O., S. 22.

2) Vgl. Survey of Current Business, United States Department of Commerce, January 1965, Washington, S. 5.

3) Vgl. Survey of Current Business, a.a.O., S. 13.

4) Vgl. Statistical Abstracts of the United States, Washington 1964, S. 774 f.

rund 27,436 Milliarden DM¹⁾ um. Daraus errechnet sich ein Umsatz pro Beschäftigten von 52 670 DM. Der Nettoproduktionswert betrug 14,941 Milliarden DM²⁾, was eine Nettoproduktion pro Beschäftigten von 28 683 DM ergibt.

Tabelle XXV

Umsatz und Nettoproduktionswert pro Beschäftigten in den USA und in der Bundesrepublik (in DM)

	Umsatz pro Beschäftigten	Nettoproduktionswert pro Beschäftigten
USA	138 620	75 764
Bundesrepublik	52 670	28 683

Der Umsatz pro Beschäftigten ist in den USA 2,6 mal so hoch wie in der Bundesrepublik; beim Nettoproduktionswert beläuft sich die entsprechende Zahl ebenfalls auf 2,6.

Beim Vergleich der Stundenlöhne hatte sich ergeben, daß diese in den USA 2,5 mal höher waren als jene in der Bundesrepublik. Für diese 2,5 mal höheren Löhne produzierten die Beschäftigten in der chemischen Industrie der Vereinigten Staaten jedoch einen 2,6 mal höheren Wert. Daraus ist der Schluß zu ziehen, daß die Arbeitskosten pro ausgebrachter Einheit in den USA und in der Bundesrepublik in der chemischen Industrie in etwa gleich sind.

Aus dieser Gegenüberstellung ist ersichtlich, daß unter Berücksichtigung der höheren Arbeitsproduktivität in den USA die Arbeitskosten nicht über denen in der Bundesrepublik liegen. Die deutsche Farbstoffindustrie hat gegenüber ihren amerikanischen Konkurrenten keinen Arbeitskostenvorteil.

In einer Schätzung des zukünftigen Anstiegs der durchschnittlichen Stundenlöhne in den USA bzw. der Bundes-

1) Vgl. Kupka, Günther, Methode und erste Ergebnisse des Industriezensus 1963, in: Wirtschaft und Statistik, hrsg. vom Statistischen Bundesamt, 1965, Heft 6, S. 363.

2) ebenda.

republik kommt die SOCOMA¹⁾ zu dem Ergebnis, daß für die Zeit von 1962 bis 1970 die "annual rates of hourly wage increases" in den Vereinigten Staaten bei jährlich 3 Prozent und in der Bundesrepublik bei jährlich 8 Prozent liegen dürften. Das würde letzten Endes sogar eine weitere Verschiebung der Arbeitskosten zuungunsten der deutschen Farbstoffindustrie bedeuten, d.h. die Gesamtkosten der deutschen Farbstoffindustrie müßten ceteris paribus steigen.

c) Ergebnis des Kostenvergleichs

Aufgrund der in Unterabschnitt 4) durchgeführten Untersuchungen ergibt sich für die Material- und Arbeitskosten folgendes Bild:

Die Rohstoffkosten, als ein Teil der Materialkosten, sind in den Vereinigten Staaten höher als in der Bundesrepublik. Dagegen sind die Energiekosten im Durchschnitt in den USA niedriger als in Westdeutschland. Insgesamt dürften die Materialkosten in den USA über denen in der Bundesrepublik liegen, da der größere Teil von ihnen auf die Rohstoffkosten entfällt.

Bei den Arbeitskosten hat die Untersuchung gezeigt, daß sie unter Berücksichtigung der Arbeitsproduktivität in beiden Ländern etwa die gleiche Höhe aufweisen.

Unter der Voraussetzung, daß sich die anderen Kostenarten in der chemischen Industrie der USA und der Bundesrepublik wenig voneinander unterscheiden, ist festzustellen, daß die Gesamtkostenkurve der amerikanischen Chemieunternehmen über der ihrer deutschen Konkurrenten liegen muß. Daraus folgt, daß sich auch der Schnittpunkt der Grenzkostenkurve mit der durchschnittlichen Gesamtkostenkurve²⁾ in den USA über dem in der Bundesrepublik befindet. Das würde bedeuten, daß die Chemieunternehmen in den Vereinigten Staaten einen höheren Preis erzielen müssen, um ihre fixen und variablen Kosten zu decken, als die deutschen.

1) Vgl. The Impact of Proposed ..., a.a.O., S. 31.

2) Vgl. Gutenberg, Erich, a.a.O., S. 209 f.

Diese Feststellung stimmt jedoch nur dann, wenn man die Frachtkosten nicht berücksichtigt. Die Hinzurechnung dieser Kosten zu den Gesamtkosten der deutschen Farbstoffindustrie dürfte jedoch zu einer Angleichung an das Kostenniveau der amerikanischen Farbstoffindustrie führen.

Ein Kostenvorteil der deutschen Farbstoffindustrie gegenüber ihren amerikanischen Wettbewerbern (auf dem Markt der USA) ist demnach nicht vorhanden. Mit Sicherheit kann behauptet werden, daß die durch den American selling price erzielten hohen Einfuhrzölle nicht notwendig sind, um ein stark unterschiedliches Kostenniveau zwischen der amerikanischen und der deutschen Farbstoffindustrie auszugleichen.

VII. SCHLUSSBEMERKUNGEN

In der vorliegenden Arbeit ist der Versuch unternommen worden, den Einfluß der Einfuhrzollpolitik der Vereinigten Staaten von Amerika auf das Exportgeschäft der deutschen Farbstoffindustrie mit den USA zu untersuchen. An Hand der historischen Entwicklung wurde gezeigt, daß sich der gegenwärtige Protektionismus in bezug auf die Farbstoffeinfuhren aus den Ereignissen der letzten Jahrzehnte erklären läßt. Die starke Behinderung der Importe von Teerfarbstoffen hat dazu geführt, daß die deutschen Farbstoffausfuhren in die USA vor allem seit Einführung des American selling price und des United States value hinter dem allgemeinen Trend der Farbstoffausfuhren zurückgeblieben sind. Diese Entwicklung muß aufgrund der vorliegenden Untersuchung als eine unmittelbare Folge der Einfuhrzollmaßnahmen der Vereinigten Staaten angesehen werden.

Der Protektionismus der USA auf dem Gebiet der Teerfarbstoffe hatte auch eine ganze Reihe von Sekundärwirkungen in der deutschen Farbstoffindustrie zur Folge. So führten die Einfuhrbestimmungen der Vereinigten Staaten zu verstärkten Importen solcher Farbstoffe, die in den USA nicht auf Konkurrenzprodukte treffen. Außerdem förderten die Einfuhrmaßnahmen indirekt die Gründung von Tochtergesellschaften deutscher Farbstoffunternehmen in den USA. Nicht zuletzt beeinflusste die Einfuhrzollpolitik der Vereinigten Staaten auch die Entwicklung der internationalen Farbstoffkapazitäten.

Die zur Zeit noch gültigen American selling price und United States value sind, wie in Kapitel VI gezeigt wurde, in der Gegenwart nicht mehr notwendig, um die amerikanische Farbstoffindustrie vor der Auslandskonkurrenz zu schützen. Die amerikanischen Farbstoffunternehmen haben zumindest die

gleiche Leistungsfähigkeit erreicht wie die ausländischen. Hinsichtlich der Kostenstruktur kann, vor allem im Vergleich mit der Bundesrepublik, kein Gefälle zuungunsten der amerikanischen Farbstoffindustrie festgestellt werden, welches eine derartige Zollhöhe rechtfertigen würde.

Eine Beseitigung des Systems des American selling price und des United States value ist gegenwärtig¹⁾ wieder im Gespräch, und zwar hat die Regierung der USA selbst einen Vorstoß unternommen, um die vom Ausland angegriffene Einfuhrverzollungs-Methode fallen zu lassen. Inwiefern deren Beseitigung einen Abbau der effektiven Zollhöhe nach sich ziehen würde, ist noch völlig ungewiß.

1) Im Winter 1966/67

VERZEICHNIS DER TABELLEN UND SCHAUBILDER

<u>Tabellen:</u>	Seite
Tabelle I: Zahlenbeispiel über die Wirkungsweise des American selling price	25
Tabelle II: Farbstoffexport Deutschlands in die USA	32
Tabelle III: Anteil der Farbstoffexporte in die USA an der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr .	35
Tabelle IV: Deutsche Farbstoffausfuhr von 1900 bis 1964	40
Tabelle V: Gesamter deutscher Export an Teerfarbstoffen sowie die Ausfuhr an Teerfarbstoffen in die USA in ausgewählten Jahren	42
Tabelle VI: Farbstoffexport Deutschlands nach Italien	47
Tabelle VII: Anteil der Farbstoffexporte nach Italien an der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr .	49
Tabelle VIII: Farbstoffexport Deutschlands nach Frankreich	52
Tabelle IX: Anteil der Farbstoffexporte nach Frankreich an der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr	54
Tabelle X: Vergleich des gesamten Farbstoffexports mit dem Export nach Italien, Frankreich und den USA in ausgewählten Jahren	56
Tabelle XI: Farbstoffproduktion in den USA, Italien und Frankreich in ausgewählten Jahren	63
Tabelle XII: Pro-Kopf-Produktion an Farbstoffen in den USA, Italien und Frankreich in ausgewählten Jahren	63
Tabelle XII a: Bevölkerung der USA, Italiens und Frankreichs in ausgewählten Jahren	63

	Seite
Tabelle XIII: Farbstoffimport der USA aus Deutschland, der Schweiz und Großbritannien in ausgewählten Jahren	66
Tabelle XIV: Außenhandel der USA von 1901 bis 1957	68
Tabelle XV: Verbrauch an Farbstoffen in den USA in ausgewählten Jahren	70
Tabelle XVI: Einfuhr von Farbstoffen, die in den USA auf Konkurrenzprodukte treffen (competitive goods)	75
Tabelle XVII: Einfuhr von Farbstoffen, die in den USA nicht auf Konkurrenzprodukte treffen (non-competitive goods)	75
Tabelle XVIII: Vergleichstabelle: Konkurrenzprodukte zu Nicht-Konkurrenzprodukten	76
Tabelle XIX: Umsatz- und Gewinnvergleich amerikanischer Chemieunternehmen im Jahre 1940	81
Tabelle XX: Kapazitätsauslastung in der internationalen Farbstoffindustrie 1926	85
Tabelle XXI: Produktion, Einfuhr und Ausfuhr an Teerfarbstoffen der USA von 1960 bis 1963	91
Tabelle XXII: Preise ausgewählter Chemikalien in den USA und in der Bundesrepublik	104
Tabelle XXIII: Preise ausgewählter Energieträger	106
Tabelle XXIV: Labor Cost Per Unit of Output in Manufacturing Industries	108
Tabelle XXV: Umsatz und Nettoproduktionswert pro Beschäftigten in den USA und in der Bundesrepublik	110

<u>Schaubilder:</u>	Seite
Schaubild A: Anteil der Farbstoffexporte in die USA an der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr	36
Schaubild B: Gesamter deutscher Export an Teerfarbstoffen sowie die Ausfuhr an Teerfarbstoffen in die USA	43
Schaubild C: Anteil der Farbstoffexporte nach Italien an der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr ...	50
Schaubild D: Anteil der Farbstoffexporte nach Frankreich an der gesamten deutschen Farbstoffausfuhr	55
Schaubild E: Vergleich des gesamten Farbstoffexports mit dem Export nach Italien und Frankreich ..	57

LITERATURVERZEICHNIS

Monographien:

- A s h l e y,
Percy Modern Tariff History, London 1920.
- B a u e r,
Raymond A. American Business and Public Policy,
The Politics of Foreign Trade, New
York 1924.
- E u c k e n,
Walter Die Grundlagen der Nationalökonomie,
7. Auflage, Berlin-Göttingen-Heidel-
berg 1959.
- F a u l k n e r,
Harold U. Geschichte der amerikanischen Wirt-
schaft, Düsseldorf 1957.
- G r e g g e r s e n,
Joachim Trade Agreements Program und Trade
Expansion Act of 1962 der Vereinig-
ten Staaten von Amerika, Veröffent-
lichung der Bundesstelle für Außen-
handelsinformationen, Köln 1964.
- G r o s s,
Hermann Material zur Aufteilung der I.G.
Farbenindustrie Aktiengesellschaft
Kiel 1950.
- G u t e n b e r g,
Erich Grundlagen der Betriebswirtschafts-
lehre, 2. Band, Der Absatz, 4. Auf-
lage, Berlin-Göttingen-Heidelberg
1962.
- H a r t m a n n,
Bernhard Die Kaufkraftparität von U.S.-Dollar
und DM-West, Wiesbaden 1959.
- I m h o f f,
Ludwig P. GATT, Allgemeines Zoll- und Handels-
abkommen, Kommentar, München und
Berlin 1952.
- K r e l l e,
Wilhelm Preistheorie, Tübingen/Zürich 1961.
- L i s t,
Friedrich Das nationale System der politi-
schen Ökonomie, hrsg. von Artur
Sommer, Basel/Tübingen 1959.
- M e l l e r o w i c z,
Konrad Kosten und Kostenrechnung, 2. Band,
Erster Teil: Allgemeine Fragen der
Kostenrechnung und Betriebsabrech-
nung, 2. und 3. Auflage, Berlin
1958.
- N ö l l v o n d e r
N a h m e r,
Robert Außenwirtschaft, Eine Einführung,
Heidelberg 1959.

- P r e d ö h l,
Andreas Außenwirtschaft, Weltwirtschaft,
Handelspolitik und Währungspolitik,
Göttingen 1949.
- R e i c h e l t,
Werner-Otto Das Erbe der I.G.-Farben, Düssel-
dorf 1956.
- R i t t e r s h a u s e n,
Heinrich Internationale Handels- und Devisen-
politik, 2. Auflage, Frankfurt 1955.
- S t a c k e l b e r g,
Heinrich von Grundlagen der Theoretischen Volks-
wirtschaftslehre, 2. Auflage, Bern/
Tübingen 1951.
- T a u s s i g,
Francis William Free Trade, the Tariff and Reci-
procity, New York 1927.
- t e r M e e r,
Fritz Die I.G. Farbenindustrie Aktienge-
sellschaft, Ihre Entstehung, Ent-
wicklung und Bedeutung, 2. Auflage,
Düsseldorf 1953.
- T r e u e,
Wilhelm Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit,
Im Zeitalter der Industriellen Re-
volution 1700 bis 1960, Stutt-
gart 1962.

Zeitschriften- und Zeitungsbeiträge:

- B u r c k,
Gilbert Chemicals: The Reluctant Competi-
tors, Europe's Industries III, in:
Fortune, November 1963, New York.
- E i s e n r i n g,
Paul Die Schweizer Chemiewirtschaft, in:
Chemische Industrie, Zeitschrift
für die Deutsche Chemiewirtschaft,
Heft 3, 1949.
- G a b l e r,
W.K. Interhandel aus der Washingtoner
Perspektive, in: Neue Zürcher Zei-
tung vom 24. Mai 1956.
- K u f u s s,
Wilhelm Die Stellung der deutschen Farb-
stoffindustrie im Weltfarbenexport,
in: Chemische Industrie, Zeit-
schrift für die Deutsche Chemie-
wirtschaft, Heft 4, 1952.
- K u p k a,
Günther Methode und erste Ergebnisse des
Industriezensus 1963, in: Wirt-
schaft und Statistik, hrsg. vom
Statistischen Bundesamt, Heft 6,
1965.
- L a n g e,
Gerhard Die Kostenstruktur der Industrie
1962, in: Wirtschaft und Statis-
tik, hrsg. vom Statistischen Bun-
desamt, Heft 9, 1965.

- R i t t e r,
Heinrich Deutsche Teerfarbstoffe, in: Chemische Industrie, Zeitschrift für die Deutsche Chemiewirtschaft, Heft 4, 1951.
- S c h m i d t,
Patrick Lagerverkehr und Generalhandel im Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland, in: Wirtschaft und Statistik, hrsg. vom Statistischen Bundesamt, Heft 9, 1952.
- T h e u r e r,
Adolf Farbstoffchemie und Marshallplan, in: Chemische Industrie, Zeitschrift für die Deutsche Chemiewirtschaft, Heft 1, 1950.
- W o l f f,
Gisbert Die Zollsenkungsverhandlungen im GATT, in: Wirtschaftsdienst, Heft 6, 1965.
- W o y t i n s k y,
Emma S. und Vereinigte Staaten von Amerika, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 11. Band, Tübingen/Göttingen 1961.
- W o y t i n s k y,
Wladimir S.

(ohne Namensnennung):

Abbau des Selling-Price-Systems, gezeichnet Gz., in: Blick durch die Wirtschaft vom 14.6.1966.

Der "harte Frieden" für die Interhandel, gezeichnet wy, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 1.4.1963.

Die Angebote der EWG für Genf, gezeichnet Gz., in: Die Welt vom 14.6.1966.

Strukturwandel im Chemie-Außenhandel der Welt, ohne Verf., in: Chemische Industrie, Zeitschrift für die Deutsche Chemiewirtschaft, Heft 3, 1949.

Teerfarben im Export, gezeichnet A.W., in: Chemische Industrie, Zeitschrift für die Deutsche Chemiewirtschaft, Heft 4, 1950.

The Worldwide Challenge, in: Chemical Engineering Progress, Vol. 58, No. 2, February 1962.

Statistische Veröffentlichungen:

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, hrsg. vom Kaiserlichen Statistischen Amt, für die Jahre 1901 bis 1914.

Statistisches Jahrbuch, hrsg. vom Statistischen Reichsamt, für die Jahre 1921 bis 1924 und 1936 bis 1941/42.

Statistisches Jahrbuch des Bundesrepublik Deutschland, hrsg. vom Statistischen Bundesamt, für die Jahre 1953 bis 1961.

Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, hrsg. vom Statistischen Reichsamt, für die Jahre 1925 bis 1935.

Der Außenhandel des Vereinigten Wirtschaftsgebietes im Jahre 1948 (bzw. 1949), Teil 2, Der Spezialhandel nach Waren, hrsg. vom Statistischen Amt des Vereinigten Wirtschaftsgebietes.

Der Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland, Teil 2, Der Spezialhandel nach Waren, hrsg. vom Statistischen Bundesamt, für die Jahre 1950 bis 1964.

Industrie und Handwerk, Industrielle Produktion, Reihe 3, 1962, hrsg. vom Statistischen Bundesamt, 1963.

Industrie und Handwerk, Industrielle Produktion, Reihe 3, 1964, hrsg. vom Statistischen Bundesamt, 1965.

Census of Dyes and other Synthetic Organic Chemicals, United States Tariff Commission, Tariff Information Series-No. 33, Washington 1924.

Employment and Earnings, hrsg. vom United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, November 1964.

Survey of Current Business, United States Department of Commerce, Washington, January 1965.

Statistical Abstracts of the United States, Washington 1958.

Statistical Abstracts of the United States, Washington 1963.

Statistical Abstracts of the United States, Washington 1964.

United States Tariff Commission, Synthetic Organic Chemicals, United States Production and Sales 1958, Washington 1959.

United States Tariff Commission, Synthetic Organic Chemicals, United States Production and Sales 1960, Washington 1961.

United States Tariff Commission, Synthetic Organic Chemicals, United States Production and Sales 1962, Washington 1963.

United States Tariff Commission, Synthetic Organic Chemicals, United States Production and Sales 1963, Washington 1964.

United States Tariff Commission, Synthetic Organic Chemicals, United States Production and Sales 1964, Washington 1965.

United States Tariff Commission, Imports of Coal-Tar Products 1958, Washington 1959.

United States Tariff Commission, Imports of Coal-Tar Products 1960, Washington 1961.

United States Tariff Commission, Imports of Coal-Tar Products 1962, Washington 1963.

United States Tariff Commission, Imports of Coal-Tar Products 1963, Washington 1964.

US-Department of Commerce, Bureau of Census, US Export of Domestic Merchandise 1960, Washington 1961.

US-Department of Commerce, Bureau of Census, US Export of Domestic Merchandise 1961, Washington 1962.

US-Department of Commerce, Bureau of Census, US Export of Domestic Merchandise 1962, Washington 1963.

US-Department of Commerce, Bureau of Census, US Export of Domestic Merchandise 1963, Washington 1964.

Annuario Statistico Italiano, Roma 1935 und 1941.

Annuaire Statistique de la Francé, Paris 1961.

Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften, Zahlen zur Industriewirtschaft, Heft 4, Brüssel 1961.

Allgemeiner Zahlendienst des Verbandes der Chemischen Industrie (nicht veröffentlichte Verbandsstatistiken).

Deutsches Handels-Archiv:

Deutsches Handels-Archiv, Sammlung von Handelsabkommen, Zolltarifen und sonstigen Vorschriften über den zwischenstaatlichen Handelsverkehr, hrsg. vom Bundesministerium für Wirtschaft, Heft 21, Köln 1957.

Deutsches Handels-Archiv, Heft 14, Köln 1958.

Deutsches Handels-Archiv, Heft 1, Köln 1965.

Geschäftsberichte:

Badische Anilin- & Soda-Fabrik AG, Ludwigshafen, Geschäftsbericht für das Jahr 1959.

Farbenfabriken Bayer AG, Leverkusen, Geschäftsbericht für das Jahr 1954.

Farbenfabriken Bayer AG, Leverkusen, Geschäftsbericht für das Jahr 1956.

Farbwerke Hoechst AG, vorm. Meister Lucius & Brüning, Frankfurt(M)-Höchst, Geschäftsbericht 1954.

Nachschlagewerke:

R ö m p p,
Hermann

Chemie Lexikon, 1. Band, 4. Auflage,
Stuttgart 1958.

Der Große Brockhaus, 3. Band, 16. Auflage, Wiesbaden 1953.

Internationale Chemie-Nomenklaturen, zusammengestellt vom Verband der Chemischen Industrie, Düsseldorf 1965.

Sonstige Literatur:

Ausgewählte Kapitel aus der Chemisch-Industriellen Wirtschaftspolitik 1877/1927, Verein zur Wahrung der Interessen der Chemischen Industrie Deutschlands, überreicht der 50jährigen Hauptversammlung von C. Ungewitter, Berlin 1927.

United States Tariff Commission, Dyes, Prepared in Response to Requests From the Committee on Finance of the United States Senate and the Committee on Ways and Means of the House of Representatives, War Changes in Industry Series, Report No. 19, Washington 1946.

Emergency Tariff Laws of 1921 and the Reciprocal Trade Agreement Act of 1934, Compiled by Elmer A. Lewis, Washington 1955.

Europa Chemie, Aktueller Nachrichtendienst der Zeitschrift Chemische Industrie, Heft 3, 1965.

European Chemical News, Vol. 8, No. 199, 1965.

Official Report of Proceedings before the United States Tariff Commission, in the Matter of: Hearings on Trade Agreement Negotiations, Vol. 27, Washington 1964.

Questions and Answers on the New Trade Expansion Act, Department of State, United States of America, Department of State Publication 7364, Commercial Policy Series 188, April 1962.

The Impact of Proposed U.S. Tariff Changes on Organic Chemical Imports, Report to Synthetic Organic Chemical Manufacturers Association, May 1962.

Verein zur Wahrung der Interessen der Chemischen Industrie Deutschlands, Überblick über den Arbeitsbereich Ende 1928, Berlin 1928.

United States Customs Valuation Procedure, issued by National Council of American Importers, New York 1958.

(unveröffentlichte Arbeiten):

H a n s e n,
Kurt

Die Kennedy-Runde vor ihrer Bewährungsprobe, Manuskript einer Rede, gehalten am 22.10.1964 in Bonn.

Trade Information Committee, Office of the Special Representative for Trade Negotiations, Executive Office of the President, Hearings on GATT Trade Negotiations, Washington 1964.

OEEC-Report, August 1954.

Background Information from the Committee For a National Trade Policy, Washington 1963.

List of Tentative Converted Rates of Duty together with Explanatory Material, bearbeitet von der US-Tariff Commission, Washington 1966.



Lebenslauf

Am 28. Mai 1937 wurde ich als Sohn des Sparkassenbeamten Hermann Wagemann und seiner Ehefrau Martha, geb. Flohrschütz, in Bamberg geboren. Ich besuchte die Volksschule in Staffelstein/Obfr. und die Oberrealschule in Lichtenfels/Obfr., wo ich im Juli 1957 das Abitur ablegte. Im Sommersemester 1958 nahm ich das Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz auf. Dort bestand ich im Mai 1962 das Diplom-Volkswirte Examen. Von Juni 1962 bis Dezember 1964 war ich Wirtschaftsredakteur bei der Hannoverschen Allgemeinen Zeitung. Seit 1965 bin ich in der Direktionsabteilung eines großen Unternehmens tätig. Am 18. Juli 1967 bestand ich in Mainz das mündliche Doktorexamen.

